

Información Importante

La Universidad de La Sabana informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad de La Sabana.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento para todos los usos que tengan finalidad académica, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le de crédito al documento y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, La Universidad de La Sabana informa que los derechos sobre los documentos son propiedad de los autores y tienen sobre su obra, entre otros, los derechos morales a que hacen referencia los mencionados artículos.

BIBLIOTECA OCTAVIO ARIZMENDI POSADA
UNIVERSIDAD DE LA SABANA
Chía - Cundinamarca

Empresa Gotas de Vida

Winny Alejandra Gómez Romero

Universidad de la Sabana

Facultad de Enfermería y Rehabilitación

Programa de Fisioterapia

Chia Cundinamarca

2014

Empresa Gotas de Vida

Winy Alejandra Gómez Romero

Trabajo de grado para optar al título de Fisioterapeuta

Asesor académico Jorge Enrique Moreno

Fisioterapeuta

Director Carlos Andres Palomeque

Universidad de la Sabana

Facultad de Enfermería y Rehabilitación

Programa de Fisioterapia

Chia Cundinamarca

2014

Nota de aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Dedicatoria

A Dios por permitirme desempeñar esta labor,
A mis padres que me inculcaron la vocación de servicio
los valores necesarios y el apoyo incondicional,
a mi esposo que me guio en este proceso con amor
y paciencia,
a mis docentes quienes me formaron como profesional

CONTENIDO

| | |
|--|----|
| GLOSARIO..... | 7 |
| RESUMEN | 9 |
| INTRODUCCION..... | 10 |
| Resultados de la Investigación Exploratoria | 12 |
| Resultados de la Investigación a Profundidad | 16 |
| Análisis de Tendencias y Macro-tendencias | 21 |
| Análisis de la Información del Mercado..... | 23 |
| Análisis de Amenazas y Oportunidades..... | 24 |
| Análisis del Consumidor | 27 |
| Análisis del Mercado..... | 28 |
| Definición de Factores Claves de Éxito..... | 31 |
| Definición de Factores Claves de Compra de los Clientes..... | 32 |
| Modelo de Negocio (Diseño de Negocio) | 32 |
| Modelo CANVAS..... | 35 |
| Estructura de costes: | 39 |
| (resumen de costos y gastos)..... | 39 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 43 |
| Trabajos citados | 43 |
| ANEXOS | |

LISTA DE ANEXOS

- FORMATO DE LA ENCUESTA APLICADA
 - TABULACIÓN DE LAS ENCUESTAS APLICADAS
 - ÍNDICE DE BARTHEL
 - PROCESO DE CONSTRUCCIÓN DE LA NATURALEZA DEL PROYECTO
- a) Servicio-característica-necesidad satisfecha
 - b) Niveles de estratificación de las actividades
 - c) Nombre de la empresa
 - d) Descripción de la empresa
 - e) Tipo
 - f) Ubicación
 - g) Tamaño
 - h) Análisis DOFA
 - i) Misión
 - j) Visión
 - k) Objetivos a corto largo y mediano plazo
 - l) Análisis de industria o sector
 - m) ventajas competitivas
 - n) distingos competitivos
 - o) calificación para entrar al área
- GASTOS PREOPERATIVOS
 - PRONOSTICO DE VENTAS
 - PRONOSTICO DE GASTOS
 - INICIAL, ESTADO Y ORIGEN DE LOS RECURSOS
 - PRESTAMO BANCARIO

GLOSARIO

Facatativá: Es uno de los 116 municipios del departamento de Cundinamarca, Colombia, siendo la capital de la provincia Sabana Occidente, se ubica a 36 km de Bogotá, sobre la carretera Bogotá-Villeta-Honda-Medellín. Su nombre proviene del idioma muisca, y significa cercado fuerte al final de la llanura. (1)

Actividad Física: Se considera actividad física cualquier movimiento corporal producido por los músculos esqueléticos que exija gasto de energía (2)

Ejercicio: El ejercicio es la actividad física planificada, estructurada y repetitiva, realizada para mantener o mejorar una forma física, empleando un conjunto de movimientos corporales que se realizan para tal fin. (3)

Adulto mayor: Según la Organización Mundial de la Salud, las personas de 60 a 74 años son consideradas adulto mayor. (4)

Vejez: La vejez es la última etapa en la vida de los seres vivos, que precede a su muerte. (5)

Envejecimiento activo: proceso en que se optimizan las oportunidades de salud, participación y seguridad a fin de mejorar la calidad de vida de las personas a medida que envejecen, el envejecimiento activo permite que las personas realicen su potencial de bienestar físico, social y se centra en las personas mayores y en la importancia de dar una imagen pública positiva de este colectivo. (6)

Invierno demográfico: es la denominación, acuñada por los científicos sociales, para denominar al envejecimiento de la población (7)

Sedentarismo: Es la falta de actividad física regular, definida como menos de 30 minutos diarios de ejercicio regular y menos de 3 días a la semana (8)

Enfermedad crónica: son enfermedades de larga duración y por lo general de progresión lenta (9)

Centro día: son instalaciones especializadas en tercera edad, donde un grupo de profesionales se dedica a la prevención, tratamiento y cuidado de las personas mayores. (10)

Índice de Barthel: es un instrumento ampliamente utilizado para este propósito y mide la capacidad de la persona para la realización de diez actividades (11)

Rol: la función o papel que cumple alguien o algo. (12)

Empresa unipersonal: Se entiende por empresa unipersonal, la que se constituye y puede existir con un solo socio o accionista. (13)

RESUMEN

Debido a las tendencias de crecimiento poblacional del adulto mayor y todo lo que esto implica, se decide crear una empresa dedicada a la promoción del ejercicio en el adulto mayor del municipio de Facatativá. Habiendo carencia de programas especializados para adulto mayor en el municipio y evidenciándose baja cobertura del mismo, se funda una empresa unipersonal llamada Gotas de Vida a la cual posteriormente se le vende al público con nombre comercial de Old Training Gym, siendo una empresa dedicada a la promoción de la salud y prevención de la enfermedad en adulto mayor con planes y productos especializados para el mismo con precios accesibles.

INTRODUCCION

El mundo de hoy enfrenta cada vez más problemáticas por su rápido desarrollo, algunas de las principales son el sedentarismo, la falta de actividad física y la desintegración emocional, que poco a poco muestra su deterioro desde la forma de actuar hasta la imposibilidad de ser productivos en una sociedad que avanza rápida y apresuradamente, la tecnología de uso excesivo, los transportes masivos, los espacios recreativos y deportivos, la infraestructura y los niveles educativos tomaron un nuevo rumbo de adaptación, en el cual solo se hacen sobresalientes quienes son capaces de enfrentar lo absoluto que es la sociedad moderna. Básicamente esto sucede ya que el diseño social está dado para la juventud que es el presente y el futuro del mundo pero no para quienes dieron todo para que aquellas generaciones jóvenes se desarrollaran: el adulto mayor.

Este proyecto surge del otro lado de la historia consumista y de sociedad productora de masas, desde la latente necesidad evidenciada en un grupo “olvidado” de la sociedad, en el sentido que dicha población carece de oportunidades y beneficios ya que las cifras de las limitaciones y deficiencias del adulto mayor a nivel mundial y de Colombia son impactantes: cerca del 46% de la población mundial tiene enfermedades crónicas tales como osteoporosis, diabetes, hipertensión arterial, EPOC, entre otras y más del 60% de las muertes anuales son producto de una de ellas en Colombia las causas de mortalidad en adulto mayor son distribuidas por cada mil habitantes mayores de 65 años en: 20% enfermedad isquémica del corazón, 12% enfermedades cardiovasculares, 9.5% enfermedades crónicas de las vías respiratorias, 9.4% enfermedades cerebrovasculares, 4.6% enfermedades hipertensivas, 6.6% diabetes mellitus, (14) además de esto se reveló que de cada 100 personas mayores en Colombia con limitaciones el 43.3% las tienen en la visión, el 29.5% para caminar o moverse, el 17.4% para oír, el 14.9% para usar brazos y piernas, el 13.2% para hablar, el 12.3% para aprender o entender, el 10.1% tiene problemas mentales o emocionales, el 9.9% para el autocuidado y el 18.8% presentan otra limitación (15)

Por dichas razones es necesario promover el bienestar físico y mental de todo ser humano, la Organización Mundial de la Salud indica que la actividad física en el adulto mayor es beneficiosa que puede mejorar sus funciones cardio respiratorias, óseas, musculares y funcionales, reduce el riesgo de depresión y

deterioro cognitivo. (16) La actividad física y el ejercicio son los que aportan energía, vitalidad y mantiene el cuerpo estable, activo y funcional, impactando proporcionalmente las esferas emocionales y sociales del ser, de allí deriva la importancia del proyecto, ya que por medio de la promoción de actividad física y el ejercicio en el adulto mayor se pueden prevenir enfermedades propias de la vejez y adquiridas a lo largo de la vida que se agudizan durante este periodo del ciclo mejorando significativamente su calidad de vida y su bienestar biopsicosocial.

Este proyecto se inicia con la intención de cubrir las necesidades de un grupo pequeño, relacionado con el número de población mundial tomando como referente el municipio de Facatativá, viendo además según encuestas realizadas en dicha población residente en Facatativá, la carencia de programas de promoción del ejercicio en el municipio y el descuido al adulto mayor, de esta forma se crea la empresa Gotas de Vida, que posteriormente es nombrada de manera comercial como: Old training gym, orientada a brindar programas de ejercicio especializados, promoción de la salud física y mental en adulto mayor. Ante la clara necesidad de cobertura de dichos programas la empresa Gotas de Vida, brinda una oportunidad accesible de mejorar las condiciones físicas, emocionales y cardiopulmonares de los adultos mayores a través de ejercicios, educación sobre el adecuado cuidado corporal y actividades grupales de integración que tengan como fin un mejor desenvolvimiento social y mejor percepción de la autoimagen.

Resultados de la Investigación Exploratoria.

Justificación de la Industria y Mercado elegidos.

El mundo actual enfrenta nuevas tendencias y retos poblacionales, los cuales son consecuencia directa del diario vivir de las personas, el acumulo de años, costumbres y hábitos de vida, todo esto ha desembocado en un mundo consumista e individualista en donde cada vez es menor la preocupación por formar familias o vivir cómodamente solo con lo necesario, las personas se preocupan por adquirir o acumular propiedades, bienes y crecer profesionalmente, dado esto una de las consecuencias directas es el llamado “invierno demográfico” (7) este se refiere al fenómeno de la pirámide poblacional invertida, lo cual significa que la población de adulto mayor es más significativa que la población de niños y de los adultos en edad laboral, debido a no tener una tasa de remplazo efectiva que debe ser de 2,1 hijos por mujer, la población en crecimiento inminente es la de adulto mayor.

Según la Organización Mundial de la Salud: “entre los años 2000 y 2050, la proporción de los habitantes del planeta mayores de 60 años se duplicará, pasando del 11% al 22% de la población mundial”, de tal forma que este grupo de edad “pasará de 605 millones a 2000 millones en el transcurso de medio siglo” (17). Considerando los datos anteriores se puede observar que la población de adulto mayor es un número ascendente e importante en el cual hay que intervenir de forma inmediata, aunque evidentemente sin dejar de lado a la población de jóvenes y adultos los cuales son los futuros adultos mayores, teniendo en cuenta que por todo lo anterior las personas crecen sin una cultura firme de cuidado, ejercicio y buenos hábitos llegan a su vejez sin contemplar la importancia del envejecimiento activo y saludable creando así un acumulo de consecuencias y efectos secundarios que contribuyen a una vejez con pobre calidad de vida.

Existen diferentes factores que están presentes a lo largo de la vida y su presencia hace que empeore la calidad de la misma en la vejez debido al su carácter negativo, un aspecto importante que se sufre durante la etapa del ciclo vital en la cual se es laboralmente productivo es el estrés, según la Organización Mundial de la Salud desde 1990 se cataloga al estrés laboral como un problema de salud pública y el causante de la mayoría de enfermedades (18), sumado a esto también reporta que al menos el 60% de la

población mundial no realiza ejercicio significativo lo cual cataloga a la mayoría de población mundial como sedentaria (19), siendo este una de las consecuencias directas con enfermedades cardíacas y osteomusculares que van a ser aún más impactantes en la población de adulto mayor.

Debido a los hábitos de vida no saludables de la población, el incremento de adultos mayores y la importancia del envejecimiento activo, es importante la prevención de enfermedades asociadas a la inactividad y el estrés, destacar la promoción de la salud por medio del ejercicio y hábitos de vida saludables en la población, en este caso delimitando al adulto mayor quien es el más afectado por enfermedades asociadas a la vejez e inactividad física como la hipertensión arterial, enfermedades pulmonares obstructivas crónicas, obesidad, diabetes, depresión, enfermedades musculares y articulares, que impacten en la salud y desempeño físico del adulto mayor; por dichas razones deben crearse programas o proyectos que lo incluyan impactando en sus tres esferas biológica, psicológica y social de tal forma que sea abarcado e intervenido de manera integral.

Lo anterior puede verse reflejado a nivel mundial, pero se decide delimitar un municipio específico para realizar dicho proyecto: Facatativá, el cual cuenta con una población aproximada de 117.396 habitantes según DANE de las cuales aproximadamente 18.819 habitantes son adultos mayores comprendidos entre las edades de 55 años a más de 80 años según el análisis estadístico de la alcaldía de Facatativá de 2011 (20), tomando en cuenta que la tasa de crecimiento anual es de 3.01% y según el más reciente informe de avance de metas de producto del año 2012, (21) se mostró que los adultos mayores asistentes cuentan con un único lugar del municipio para la realización de actividades dirigidas al adulto mayor es el Centro Día de Facatativá siendo asistentes aproximadamente 500 adultos mayores, de tal manera que esta cifra tan solo un 2.6% de la población total de adultos mayores en Facatativá, este tipo de cifras muestran que en el municipio de Facatativá el 97,5 % de la población adulta mayor no participa en un centro especializado para la promoción de la salud y el ejercicio, además de esto se hace evidente durante la recolección de datos y entrevista (anexo 1) con 70 algunos adultos mayores que existe la falta de compañía por parte de familiares en horario laboral por ello dicha población se encuentra sola en casa sin ocupación o recluida en un centro geriátrico de tiempo completo o modalidad guardería mientras sus familiares realizan sus labores.

Descripción de la Oportunidad de Mercado identificada.

Por medio del proceso de análisis de oportunidades de mercado se tiene en cuenta que:

Se pretende trabajar con adultos mayores de Facatativá funcionales y clasificados según índice de Barthel con grado de dependencia leve o independientes, que deseen ser participantes en programas de ejercicio, a su vez impacten de manera positiva en su salud física mental y esfera social, los clientes potenciales en su mayoría tendrían una edad entre los 60 a los 80 años de edad, mayormente estarían residiendo en los barrios de Zambrano, dos caminos, la esmeralda, cerezos y la arboleda del municipio de Facatativá.

La población a trabajar está dada por los datos recolectados según el DANE en el año 2011, en Facatativá hay 18.819 número de adultos mayores aproximadamente, de los cuales asistentes al centro día 500 adultos mayores y sin cobertura 18.319 adultos mayores, se extrae como referencia numérica el centro día ya que es el único existente en el municipio del cual deriva una cobertura del 2, 6 % por su inadecuada ubicación y carencia de especialistas que promuevan el ejercicio especializado en adulto mayor (21)

Tomando en cuenta según las 70 entrevistas (anexo 1) con el adulto mayor de Facatativá se evidencia que en su mayoría el adulto mayor gusta de realizar actividad física pero en el municipio no se cuenta con un adecuado acompañamiento, estructura y programas de ejercicio especializado al adulto mayor por parte de entes privados y públicos, es necesaria la creación de un centro que optimice y priorice las necesidades de esta población para su beneficio y el de toda la comunidad Facatativeña.

Descripción de la propuesta de aprovechamiento de la oportunidad

Gotas de Vida es una empresa que brinda servicios de promoción de la salud y prevención de la enfermedad, a las personas adultas mayores en el municipio de Facatativá, que cuenta con espacios adecuados para sus actividades en roles personales, sociales y ocupacionales teniendo en cuenta sus limitaciones y cualidades. Para ello presta los siguientes servicios:

- Clases de cardiobox
- Clases de aeróbicos
- Clases de zumba
- Actividades personalizadas de prevención y control de salud en el adulto mayor
- Seguimiento de su estado general de salud por medio de la monitorización de sus signos vitales con respecto a las actividades
- Bonos complementarios de actividades recreativas
- Bonos ocupacionales
- servicios alimentarios
- Terapia física
- Terapia respiratoria

Justificación de la Oportunidad de Empresa elegida.

El presente proyecto se basa la falta de proyectos constantes y poco accesibles en Facatativá, que atiendan la promoción del ejercicio en el adulto mayor y prevención de enfermedades, por medio de la misma, respecto a esto existiendo actualmente tan solo una cobertura de 2,6% para el adulto mayor del municipio (21), por ello se proyecta crear una empresa dedicada a dar mayor cobertura y que satisfaga las necesidades del adulto mayor en cuanto a promoción de su salud y prevención de enfermedades físicas y emocionales.

Teniendo en cuenta para el presente proyecto, se busca tener sede en un lugar accesible a los adultos mayores según los datos arrojados por el DANE en donde muestra mayor concentración de adulto mayor en Facatativá y a la posición económica de los mismos, sabiendo que según el análisis estadístico de Facatativá la mayor parte de la población se encuentra entre estratos 3 y 4. (21) (20)

Uno de los proyectos similares y ejemplo a seguir es la empresa es “Canas al Aire” el cual es una acción liderada por el INDER y la Secretaría de Salud de Medellín, dirigida a la población adulta (mayor de 50 años) del municipio y sus corregimientos, dicha empresa promueve actividades físicas, lúdicas y recreativas adaptadas a las características de esta población sin importar el estrato socioeconómico ni el nivel cultural. (22)

De igual forma la empresa PROVIDA empresa líder en Colombia tiene por misión desarrollar programas de bienestar social tendientes a mejorar la calidad de vida de la población adulta mayor mediante el liderazgo gerencial en el mejoramiento permanente y la participación activa de todo el personal de la Entidad, que permita alcanzar los mayores estándares de calidad y satisfacción del servicio para los usuarios, por medio de servicios de medicina geriátrica y actividades de promoción y prevención (23)

Resultados de la Investigación a Profundidad

Análisis del Entorno

Por medio del análisis del modelo PESTAL es posible caracterizar el entorno de la población adulta mayor identificando cada uno de los aspectos que lo envuelven. Respecto a los aspectos políticos, mundialmente y a nivel de Colombia dicha población esta amparada por una serie de leyes que velan por su desarrollo dentro de las cuales se destacan:

- Los derechos humanos, “que son inherentes a la calidad de ser humano y toda persona tiene la posibilidad de gozarlos sin discriminación alguna. En el caso de las personas adultas mayores, interesa resaltar que son titulares de derechos individuales y grupales por lo tanto es preciso que junto con el reconocimiento de sus libertades esenciales disfruten del ejercicio de derechos sociales para vivir con seguridad y dignidad, lo que exige un papel activo del estado, de la sociedad y de ellos mismos”. (24)
- ley 715 del 2001: Que “define la obligación de los municipios de planificar y desarrollar programas y actividades que fomenten la práctica del deporte, recreación, aprovechamiento de tiempo libre y educación física. (25)
- ley 1014 de 2006, que en su artículo 2° habla de “Promover y direccionar el desarrollo económico del país impulsando la actividad productiva, a través de procesos de creación de empresas competentes, articuladas con las cadenas y clusters productivos reales relevantes para la región y con un alto nivel de planeación y visión a largo plazo (26)
- ley 1616 de 2013 se menciona en el artículo 34 SALUD MENTAL POSITIVA: Que se debe promover la actividad física como elemento determinante en el desarrollo de la autonomía de las personas. (27)
- la ley 1014 de 2006 en su artículo 4 en el cual se habla de “Promover en todas las entidades educativas formales y no formales, el vínculo entre el

sistema educativo y el sistema productivo para estimular la eficiencia y la calidad de los servicios de capacitación.” (28)

- Estadísticamente el crecimiento anual de la población de adulto mayor en el 2010 era del 13,1% y se estima que para el 2025 que la población aumente hasta un 18 % según los datos de la Organización Mundial de la Salud (17)

De tal forma que el estado está en la capacidad y la obligación de garantizar un trato digno del adulto mayor, brindarle las oportunidades necesarias para un adecuado desenvolvimiento físico psicológico y social otorgándole la recompensa merecida por una vida de ardua labor y por haber sido el pilar de la sociedad actual. De la misma manera económicamente la población colombiana y del adulto mayor se caracteriza por:

- Más de la mitad de los mayores de 60 años son pobres al igual que en el resto de América Latina, debido a que el adulto mayor es abandonado y recurre al desplazamiento/indigencia, también debido a su confinamiento en hogares geriátricos donde no recibe a cabalidad su dinero proveniente de la pensión, o debido a la declaración de inhabilidad mental para manejo de dineros (29)
- En el segundo trimestre del año 2013 la economía colombiana creció 4,2% con relación al mismo trimestre de 2012. Frente al trimestre inmediatamente anterior, el PIB aumentó 2,2%. (29)
- El mayor crecimiento para el segundo semestre del 2013 periodo, comparado con el mismo trimestre de 2012, se dio en las siguientes actividades: 7,6% en agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; 6,4% en construcción; 4,7% en servicios sociales, comunales y personales y 4,7% en suministro de electricidad, gas y agua. El menor crecimiento se presentó en las siguientes ramas de actividad: 2,8% en transporte, almacenamiento y comunicaciones; y 1,2% en industrias manufactureras (30)
- La política monetaria en Colombia se rige por un esquema de Inflación - Objetivo, cuyo propósito es mantener una tasa de inflación baja y estable, y alcanzar un crecimiento del producto acorde con la capacidad potencial de la economía. Esto significa que los objetivos de la política monetaria combinan la meta de estabilidad de precios con el máximo crecimiento sostenible del producto y del empleo. (31)
- La tasa de desempleo en Colombia se encuentra en 12,1 % (30)

Se observa una población vulnerable económicamente, que no es significativa respecto al desarrollo económico del país, aunque la economía colombiana va mejorando en cuanto a su crecimiento y desarrollo. Otro aspecto importante de observar en el entorno es lo social en donde según el análisis estadístico de Facatativá (21):

- El promedio dominante de estratos es de estrato 2 y 3.

- En Facatativá la población se clasifica de estrato 1 a 4. No existen otros estratos.
- La población de adulto mayor del municipio de Facatativá oscila entre 18.819 de los cuales solo el 2,6 % asistentes al único lugar del municipio para actividad física.
- El crecimiento anual de la población de adulto mayor del municipio de Facatativá es de 3.01%.
- Facatativá cuenta con un Centro Dia, el cual por su difícil acceso no es óptimo para la participación de un porcentaje alto de adultos mayores
- Facatativá cuenta con tres aprobados según la cámara de comercio que tienen como objetivo dar un hogar sustituto para adulto mayor interno
- EL centro próvida ubicado en Bogotá cuenta con bases similares y es el modelo a seguir de la fundación
- La fundación maneja principios católicos los cuales ayudan al acople satisfactorio de la población de adulto mayor de Facatativá la cual cuenta con una inclinación por esta religión mayor al 70%.

Siendo Facatativá una población significativa en número de adulto mayor sin cobertura adecuada, con una estratificación de nivel socioeconómico sostenible para el proyecto se puede generar una afinidad importante en la aceptación de la fundación por parte de adultos mayores y familiares que desean hacerse partícipes de los servicios ofrecidos. Respecto al aspecto tecnológico del entorno se puede destacar que:

- Ni el centro DIA ni los ancianatos públicos del municipio de Facatativá tienen procesos tecnológicos que brinden servicios adicionales a la población adulta mayor lo que da una ventaja administrativa
- El municipio de Facatativá cuenta con dos frecuencias radiales (Unilatina y vilmar stereo), un periódico municipal (actualidad) y una página de internet(Mutantes) lo cual facilita el dar a conocer la fundación por medio de comunicación formal
- Se cuenta con la posibilidad de compra de máquinas especializadas (therabands, pesas, nebulizadores, tensiómetros, fonendos y pulsímetros)para brindar un servicio óptimo a las personas adultas mayores.

Lo cual arroja como resultado que respecto al aspecto tecnológico se tiene una ventaja usando todos los medios para llegar a diferentes tipos de población, el adulto mayor y su familia, haciendo de esta manera un proyecto aún más integral, involucrando la familia como gestor de cambio. También se pueden evidenciar los aspectos destacables ambientales con los que contaría el entorno y la empresa inmersa en el los cuales son:

- La búsqueda de implementar el proceso de separación de residuos de material biológico, químico, ordinarios y reciclable dentro de la institución para garantizar un debido manejo de desechos.
- Generar gestores de cambio con el adulto mayor perteneciente a la fundación para que este implemente el proceso de separación de residuos en su hogar.
- El ente consta con un proyecto PRAE que permite darle un uso renovable o los materiales reciclables y lo hace por medio de bolsas y canecas caracterizadas.
- La empresa Gotas de vida ofrecería al adulto mayor la posibilidad de acceder a dos servicios, el primero de caminatas ecológicas en la cual se le convertirá en actor importante y líder para ser generador y aprendiz del cuidado medioambiental, por medio del segundo servicio que es gotas de experiencia se llevara al adulto mayor a colegios y sitios estratégicos de la comunidad en las cuales se inculquen conductas saludables y pro ambientales con generaciones futuras en charlas y talleres.

De forma tal que por medio de estas estrategias ambientales la fundación Gotas de Vida sea generadora de impactos ambientales positivos, aproveche la autoridad y la sabiduría del adulto mayor difundiendo la conciencia ambiental y la correcta utilización de los recursos, lo cual también es llamativo para el adulto mayor y posiciona la fundación en un mejor estándar. Finalmente se analizaron tres aspectos importantes en la formación de la fundación los cuales comprenden (32):

- La normativa de creación de empresa
- Revisor Fiscal: Es obligatorio(Literal g, artículo 3 del Decreto 1529/90)
- Informes entregados por un contador público titulado con su respectivo número de matrícula
- Habilitación del centro como prestadora de servicios de salud en Fisioterapia

Siendo este un análisis completo del entorno en el cual se puede observar que el adulto mayor está respaldado por la ley para el desarrollo de toda actividad física y recreativa que promueva un bienestar físico, emocional y social, que debe impactarse en este grupo poblacional por su estado de abandono y descuido, deben generarse desde la fundación formas de impacto social y ambiental positivas que aporten a la construcción de una sociedad mejor.

Análisis del Marco Industrial

| Materiales y productos complementarios | Utilidad | Precio | Calidad |
|---|--|---------------------------------------|-------------------------|
| Balones Terapeuticos | Se utilizan para distintas modalidades de actividad física con el adulto mayor, como reeducación postural global, fortalecimiento de musculatura, entrenamiento de coordinación y balance. | \$ 46.000 pesos colombianos unidad | Bobath Pilates de 55 cm |
| Juegos de Therabands | Se utilizan con el fin de mejorar la fuerza muscular, la movilidad articular y la expansión torácica, por ende un impacto positivo en su sistema ventilatorio | \$ 11.000 pesos colombianos unidad | Calidad media alta |
| Pesas | Se utilizarían pesas de velcro y de mancuerna de no más de 5 libras, para trabajar fuerza muscular y resistencia muscular | Juego de 6 % 80.000 pesos colombianos | Resistencia alta |
| Cinturones de HandyBelt | Se utilizan para tener un mayor control del paciente durante la sesión, sobre todo cuando existen traslados de por medio. | \$ 55.000 pesos colombianos unidad | alta |

| | | | |
|--|--|----------------------|------|
| Kit de costuras (hilo, lana, tela, agujas) | Se utilizara para la actividad ocupacional de costura y tejido | \$ 25.000 por kit | alta |
| Kit de repostería y cocina | Se utilizaría para aquellos adultos mayores que les interese el rol ocupacional de repostería | \$ 50.000 por kit | alta |
| Kit de bisutería y artesanías | Se usaría para la actividad ocupacional de producción de bisutería y artesanías por parte del adulto mayor | \$ 20.000 por kit | alta |
| Inhalocamaras | Se usa para la aplicación de los inhaladores | \$ 10.000 por unidad | alta |
| Kit de Nebulización | Consta de una máscara, el contenido de medicamento y la manguera | \$ 9.500 por kit | alta |

Análisis de Tendencias y Macro-tendencias

Tendencias de la población

Se observa que la tendencia hacia el cuidado de la persona a nivel que envejece es mayor comparado con el de la perspectiva de años anteriores, las personas se preocupan más por su imagen y la forma de envejecer de la manera más saludable posible, intentando a su vez desarrollar actividades que los hagan sentir más vigorosos y mitigar la idea que se tiene concebida de la vejez, algunos datos que soportan lo anterior son (33):

- “En un estudio global realizado por AC Nielsen alrededor del 60% de las mujeres confirmaron que los 60's son la nueva edad media”.
- “El prospecto de esperanza de vida no solo está aumentando con respecto a la calidad de vida, sino que también incrementa la ansiedad acerca de los recursos financieros y el prospecto de soledad todo lo que la venta directa está en posición de asistir”.
- “La industria de la belleza y salud representa alrededor de \$500 billones de dólares en todo el mundo”.
- “El envejecimiento de la población indica que hay un mercado creciente de personas que desean productos y servicios anti-envejecimiento”.

Tendencias de empresa

- CAFAM: En Cafam se ha diseñado el programa de Atención Integral al Adulto Mayor, en el cual se generan beneficios que le permiten al adulto mayor seguir siendo una persona autónoma y responsable con auto cuidado físico, emocional, mental, espiritual y recreativo, manteniendo una estabilidad que permitirá mantener saludable y vital al adulto mayor dentro de un entorno social, ya que siempre contará con el apoyo de fisioterapeutas que dirigen las actividades que se realizan permanentemente para mejorar tu calidad de vida. (34)
- PROVIDA: Adicional a la ocupación de rol laboral y productivo del adulto mayor, con una cuota de \$70.000 mensuales por dos horas a la semana porvenir presta cuidado y atención al adulto mayor promoviendo la actividad física y salud mental de la mano de especialistas físicos y psicológicos dentro de sus instalaciones (23)
- FUNDACION VALLE DEL LILI: La Fundación Valle del Lili reconoce la importancia del adulto mayor es por esto que su portafolio de servicios existe una oferta de especialidades para la prevención, el tratamiento y la disminución de secuelas de las enfermedades que aquejan a este grupo poblacional. (35)

El municipio de Facatativá cuenta con tres instituciones en la atención integral del adulto mayor, (21) estas son:

- El Hogar San José
- El Hogar la Milagrosa
- El hogar Elvira Vivas

- Por otra parte cuenta con un Centro Día Ubicado en la vereda los manzanos, donde asisten a desarrollar actividades ocupacionales, recreativas, lúdicas, educativas y productivos adultos mayores de estratos I y II. Igualmente el centro es utilizado para la realización de otras actividades del tiempo libre. De igual forma se cuenta con el apoyo de la Pastoral Social que direcciona nueve grupos de adultos.

Análisis de la Información del Mercado

Diagrama de las Cinco Fuerzas de Porter

1. Poder de negociación con los clientes

Debido a que la cobertura de ejercicio físico y mental en población de adulto mayor en Facatativá es poca, existiendo además evidencia de espacios mal utilizados, la falta de programas guiados y ordenados para la realización de actividad física y roles ocupaciones, que además se vigilen y evalúen por especialistas idóneos la adherencia del adulto mayor al programa será mayor satisfaciendo dichas falencias con el plus de tener una ubicación accesible para los adultos mayores en los barrios de Zambrano, dos caminos, la esmeralda, cerezos y la arboleda de estratos 3 y 4. (20)

Justificando que además de prestar un servicio de calidad para una necesidad evidente se brindaran espacios de socialización y ocupación que van de la mano con un seguimiento médico que permitan mejorar el estado físico del adulto mayor.

Dependiendo de la adherencia que tengan ciertos clientes se hará un estudio financiero organizacional que permita dar promociones, incentivos y detalles a los adultos mayores más activos dentro del programa

2. Poder de negociación con proveedores

La venta de productos necesarios para la prestación de servicios se hará de manera informal al mejor postor, analizando el mercado medico en el tiempo de trabajo y asumiendo una responsabilidad social a la hora del depósito y adquisición de instrumentos médicos, que garanticen el buen

uso, traslado y almacenamiento de ellos y así aportar al cliente la seguridad necesaria para la realización de labores.

3. Barreras de entrada:

Generar un impacto social notable o de gran magnitud por medio del trabajo con calidad y excelencia la empresa Gotas de vida se posicionara en el municipio rápidamente mostrando un servicio eficiente y eficaz a la hora de la realización de labores, con especialistas altamente calificados y escalando posiciones en del trabajo con el adulto mayor, la razón social de la empresa será conocida e interpretada no solo por los pertenecientes a esta sino por toda la comunidad facatativeña, vendiéndola con el nombre comercial de Old training gym lo que será un plan efectivo para competir con empresas nuevas.

4. Barreras de salida:

La razón social de la fundación no es la compra y venta de productos médicos para terapia física y respiratoria, estos son ingresos no operacionales ajenos a la actividad real, por comodidad de los clientes y especialistas se manejaran ciertos productos a nivel interno que si es del gusto del cliente podrá adquirírs bajo el precio establecido más sino es así no generara un desequilibrio económico dentro de la fundación

1. Rivalidad entre los competidores

Actualmente el centro día el cual abarca solo el 2.6 % de la población total de adulto mayor en el municipio de Facatativá según DANE año 2011 (21) está ubicado en la vereda los manzanos a las afueras del municipio, principalmente debido a este factor no hay como tal un ente que preste el mismo servicio con las mismas variables y en el mismo campo de acción en Facatativá.

Análisis de Amenazas y Oportunidades

Oportunidades:

- La población mayor va en aumento y hay pocos programas que apoyen la actividad física para adultos mayores (20)
- Brindar a la población una ubicación central e infraestructura accesible para la población de adulto mayor.
- Promoción de espacios socio recreativos y aulas especializadas.

Amenazas:

- Programas de recreación y deporte que promueve que ofrece ocasionalmente el municipio de forma gratuita.

Análisis de Competencia de Industria

| Nombre del competidor | Ubicación | Principal ventaja |
|-----------------------|--------------------|---|
| Centro DIA | Barrio la Tribuna | Posee diferentes herramientas tecnológicas y la estructura física del lugar para dar atención a las personas adultas mayores |
| El Hogar San José | Barrio el Zambrano | Reconocimiento en el municipio Brindan a sus usuarios acompañamiento espiritual Buena accesibilidad Visitas de diferentes entidades patrocinadoras |
| El hogar la | Barrio Centro | Buena accesibilidad |

| | | |
|-----------|--|---|
| milagrosa | | Reconocimiento positivo en el municipio, tiene patrocinadores religiosos que les brindan ayudas económicas y materiales |
|-----------|--|---|

Análisis de Competencia de Productos Sustitutos.

| Materiales y productos complementarios | Competencia | Precio más gastos | Diferencia precios |
|--|---|--|----------------------------|
| Balones Terapéuticos | Venta libre en almacenes médicos fuera del municipio. | \$ 54.000 pesos colombianos unidad | \$ 8.000 más costoso |
| Juegos de Therabands | Venta libre en almacenes médicos fuera del municipio | \$ 20.000 pesos colombianos unidad | \$ 9.000 pesos más costoso |
| Pesas | Venta libre | Juego de 6 \$ 72.000 pesos colombianos | \$ 8.000 más económico |
| Cinturones de HandyBelt | Venta libre almacenes médicos fuera del municipio. | \$ 65.000 pesos colombianos unidad | \$ 10.000 más costoso |
| Kit de costuras (hilo, | Venta libre | \$ 20.000 por | \$ 5.000 más |

| | | | |
|-------------------------------|-------------|----------------------|-------------------------|
| lana, tela, agujas) | | kit | económico |
| Kit de repostería y cocina | Venta libre | \$ 40.000 por kit | \$ 10.000 más económico |
| Kit de bisutería y artesanías | Venta libre | \$ 17.000 por kit | \$3.000 más económico |
| Inhalocamaras | Venta libre | \$ 10.000 por unidad | igual |
| Kit de Nebulización | Venta libre | \$ 9.500 por kit | igual |

Análisis del Consumidor

Consumidor o cliente

Los servicios ofrecidos por la empresa están dirigidos a la población adulta mayor por lo cual se realizarán campañas de prevención gratuitas donde se den a conocer mecanismos de reconocimiento y tratamiento de enfermedades

Se entregarán planes caseros y de apoyo complementarios a las actividades realizadas bajo los servicios ofrecidos para que se pueda llevar un proceso continuo desde casa.

Costo

Se garantiza un bienestar físico y emocional al culminar las actividades físicas y de prevención, con las terapias físicas y respiratorias se busca mitigar afecciones corporales del adulto mayor que las necesite,

disminuyendo así su inactividad en diferentes labores y abriendo paso a la realización de diferentes actividades cotidianas.

Conveniencia

Dentro de la fundación se tendrá un ambiente armónico y limpio en el cual los usuarios se sientan tranquilos y a gusto con los diferentes espacios que se ofrezcan, se optimizara el uso de recursos naturales como plantas y árboles para dar la sensación de paz y descanso.

Comunicación

Se dará a conocer la fundación en las emisoras del municipio de Facatativá ya que no se interrumpe ninguna actividad y este medio es el predominante en las preferencias de los adultos mayores.

Por medio de la página de internet se publicaran fotos e información de los servicios, dirigido a las personas que les interese

Análisis del Mercado

Tamaño del Mercado:

En Facatativá la población es aproximadamente de 117.396 habitantes según DANE de las cuales aproximadamente 18.819 habitantes son adultos mayores comprendidos entre las edades de 55 años a más de 80 años según el análisis estadístico de 2011, tomando en cuenta que la tasa de crecimiento anual es de 3.01% (21) (20)

Tamaño del Segmento Objetivo

Adquirir una participación total del 5,5 % estimado en un total de 1.036 personas adultas mayores del municipio de Facatativá con un crecimiento anual del 3% bajo la población tratada para mejorar en una utilidad organizacional del 5% superando al amortización de flujo de dinero que oscila entre el 3,8% creciente a nivel nacional (30)

Mezcla de Marketing: precio, producto, promoción y distribución

| PRODUCTO | PRECIO | PROMOCION | DISTRIBUCION |
|---|-----------------------------------|---|---|
| Clases de cardiobox | \$ 10,000 | | Venta directa desde las instalaciones de la fundación |
| Clases de aeróbicos | \$ 10,000 | Se realizaran clases de aeróbicos con entrenadores físicos, música crossover incluida el folclor colombiano | Venta directa desde las instalaciones de la fundación |
| Actividades personalizadas de prevención y control de salud en el adulto mayor | Gratuito para clientes frecuentes | Actividades y planes programados para clientes frecuentes | Seguimiento interno de proceso continuo |
| Seguimiento de su estado general de salud por medio de la monitorización de sus signos vitales con respecto a las actividades | Gratuito | Se analizaran los datos vitales antes, durante y después de la realización de actividades. | Antes, durante y después de cualquier actividad |
| Bonos complementarios de actividades | Dependiendo actividad programada | Continúe su programa de actividad física | Venta directa desde las instalaciones de |

| | | | |
|-------------------------------------|---|---|---|
| recreativas | | con caminatas ecológicas y paseos dirigidos | la fundación |
| Programas ocupacionales | Bisutería \$ 5.000 Tejido \$ 6.000 repostería \$ 12.000 | Ocupando el tiempo y talento del adulto mayor se realizaran actividades ocupacionales que ofrece la empresa | Venta directa desde las instalaciones de la fundación |
| servicios alimentarios | Gratuitos | El alimento es vital para el buen funcionamiento del organismo y aún más si se realiza ejercicio | Venta directa desde las instalaciones de la fundación |
| Terapia física | \$20.000 | A necesidad individual del cliente | Venta directa desde las instalaciones de la fundación |
| Terapia respiratoria | \$20.000 | A necesidad individual del cliente | Venta directa desde las instalaciones de la fundación |
| Paquete de 10 terapias físicas | \$160.000 | Pagando 8 usando 10, una terapia física diaria durante 10 días | Venta directa desde las instalaciones de la fundación |
| Paquete de 3 terapias respiratorias | \$ 50.000 | Descuento por 3 terapias respiratorias | Venta directa desde las instalaciones de |

| | | | |
|-------------------------------|------------|---|--|
| | | seguidas, para terminar la medicación prescrita | la fundación |
| Planes de actividad física | \$ 150.000 | incluye 4 sesiones semanales de actividades programadas, terapias y un refrigerio por sesión | Venta directa desde las instalaciones de la fundación |

Definición de Factores Claves de Éxito

a. Factores de Mercado:

El crecimiento de adulto mayor en el municipio es de 3.01 % anual según el DANE análisis año 2011 (21) lo que indica que cada vez más crece la necesidad de un centro especializado de actividad física y prevención de enfermedades para adulto mayor en el municipio

b. Factores de Operación: Se cuenta con herramientas y tecnologías acordes a las necesidades del adulto mayor que necesite el servicio, recursos humanos especializados, un administrador financiero que coordine las actividades gerenciales del ente y un trato ameno tanto para los clientes como para cada una de las partes claves en la organización

c. Factores de Dirección:

Se analizaran los movimientos de integración del adulto mayor municipales para ser partícipes e integrar el modelo praxemologico a otras entidades con fines similares

Definición de Factores Claves de Compra de los Clientes

a. Motivaciones Racionales.

- Por medio de los bonos de alimentación garantizar las comidas diarias de adultos mayores sin recursos, además se oriente a los clientes acerca de hábitos de vida saludables.
- Control de signos vitales y monitorización de los mismos para todos los usuarios
- Capacitaciones acerca de patologías frecuentes
- Orientación y apoyo en un rol ocupacional para el adulto mayor
- La empresa se orienta hacia un mercado selectivo, por tanto todos los programas de actividad física son prescritos para adulto mayor

b. Motivaciones Psicológicas.

- Sentimiento de utilidad por parte del adulto mayor
- Aceptación social debido al apoyo que se genera desde la empresa a adultos mayores de escasos recursos para quienes es difícil acceder
- Aumento de vitalidad y tolerancia a la actividad física por parte del adulto mayor
- Impacto positivo en la imagen que la sociedad tiene del adulto mayor
- Fortalecimiento de redes de apoyo del adulto mayor, sus pares y entorno.

c. Actitudes de la Persona:

- Deseo de pertenecer a un grupo
- Deseo de ser aceptado socialmente como un individuo útil para la sociedad
- Motivación hacia la realización de actividad física

Modelo de Negocio (Diseño de Negocio)

a. Socios Claves:

La empresa se entenderá como empresa unipersonal de tal forma que tendrá una única persona a cargo de la empresa, pero estará integrada por personal de apoyo:

Siendo personal fijo de planta

Fisioterapeuta

Enfermeros

Persona de aseo general

Y por personal de apoyo:

Docente

Nutricionista

Administrador

b. Oportunidad:

La idea de recibir un aval por parte del estado y específicamente por la alcaldía del municipio de Facatativá para la expansión de la empresa Gotas de vida generando mayor cobertura y dando como razón social la necesidad real que tiene el municipio de un centro especializado de promoción de actividad física y prevención de enfermedades aplicado al adulto mayor, este con una población bastante amplia dentro del municipio.

c. Dinero:

Debido a que la operación principal y funcional es la prestación de un espacio socio recreativo y servicio especializado, los costos que este genere se harán de manera proporcional con la adquisición de clientes que ocupen las actividades prestadas, estas mismas dan un indicador para gastos de alimentación, refrigerios y entrenadores físicos lo que permite tener un control interno claro tanto de las actividades como de los recursos destinados a estas.

c. Actividades y Recursos Claves.

1. Recursos claves uso de las siguientes herramientas
 - a. Balones Terapéuticos
 - b. Juegos de Therabands
 - c. Pesas
 - d. Cinturones de HandyBelt

- e. Kit de costuras
- f. Kit de repostería
- g. Kit de bisutería
- h. Inhalo cámaras
- i. Kit de Nebulización

Actividades claves

se llegara a los clientes por medio de actividades como

- Clases de cardiobox
- Clases de aeróbicos
- Clases de baile
- Actividades personalizadas de prevención y control de salud en el adulto mayor
- Seguimiento de su estado general de salud por medio de la monitorización de sus signos vitales con respecto a las actividades
- Bonos complementarios de actividades recreativas
- Bonos ocupacionales
- servicios alimentarios
- Terapia física
- Terapia respiratoria

Red de partners

Inicialmente se tomara como una empresa privada, pero se buscaran asociaciones con empresas tales como los hogares geriátricos de Facatativá ofreciendo los servicios de terapias físicas y respiratorias, contando con clases grupales entro de las instituciones de aeróbicos especializados en adulto mayor, como una empresa externa de prestación de servicios.

Además puede generarse un proyecto con la alcaldía de Facatativá, siendo la empresa la gestora de todo el proceso haciendo inmerso el adulto mayor sin recursos subsidiado por el municipio.

Modelo CANVAS.

Clientes:

Los clientes potenciales son adulto mayor comprendido entre las edades de 55 y 85 años, residentes del municipio de Facatativá, haciendo extensiva a la familia del adulto mayor quien en algunos casos solventara los gastos del mismo dentro de la institución.

Propuesta de valor:

- Programa de Actividad Física: Conjunto de actividades con intensidad y prescripción personalizada basada en evidencia y literatura, su objetivo es mitigar la falta de ejercicio prescrito y actividad guiada para el adulto mayor de Facatativá
- Terapia Física: Servicio de observación y ayuda física para casos especiales según la necesidad del adulto mayor, su objetivo es mejorar las falencias físicas del mismo en el municipio de Facatativá
- Terapia Respiratoria: Servicio de atención respiratoria para el adulto mayor con afecciones respiratorias, su objetivo es orientar y dar apoyo acerca de las patologías respiratorias y su cuidado y seguimiento pertinente en el adulto mayor del municipio de Facatativá
- Bono Caminata ecológica: Salida guiada por paisajes rurales y reservas naturales en las cuales se incluye un bono de alimento, actividades de integración y una sesión de actividades aerobicas.
- Programa de Rol ocupacional: Oportunidad de realizar actividades ocupacionales enfocadas a la elaboración de tejidos, postres, artesanías y bisutería, de esta manera promoviendo su coordinación fina, gruesa y destrezas manuales en conjunto con la realización de estiramientos y

ejercicios que promuevan la mejoría de las condiciones mioarticulares de la mano.

- Programas de promoción y prevención en enfermedades propias de la población adulta mayor: Sesiones y conferencias guiadas por profesionales de la salud en las cuales se explicaría al adulto mayor sobre las patologías más comunes, su prevención y su tratamiento
- Bonos de apoyo alimenticio: Garantiza un alimento básico del día, su objetivo es dar apoyo a los adultos mayores de pocos recursos brindándoles una comida al día que cubra sus necesidades nutricionales.
- Programa gotas de experiencia: Busca la interacción del adulto mayor con otros grupos del ciclo vital, siendo programas intergeneracionales en los cuales se destaque y aproveche su experiencia y utilidad cambiando el estigma social de la exclusión del adulto mayor

Canales de distribución:

- Carteles publicitarios y volantes ubicados en puntos estratégicos del municipio de Facatativá en los cuales se plasme la información general de la fundación como ubicación, servicios y contactos.
- Cuñas publicitarias dadas desde las emisoras Unilatina y Vilmar Stereo que den a conocer la información básica de la fundación como ubicación, servicios y contactos
- Página de internet y redes sociales donde se encontraran las fotos de la fundación, la prestación de sus servicios e información dirigida a familiares

Relaciones con los clientes:

Una de las características fundamentales de la empresa Gotas de Vida es el trato amable y considerado para las personas adultas mayores, con un sistema

claro de solución de dudas, promoción de planes y actividades que les facilite la selección de una de ellas sin dejar a un lado su estadía dentro de las instalaciones.

Además dentro de las instalaciones se tendrá un ambiente armónico y agradable en el cual los usuarios se sientan a gusto con los diferentes espacios que se ofrezcan, se optimizara el uso de recursos naturales como plantas y árboles para dar la sensación de paz y descanso.

Fuentes de ingresos:

- Programa de Actividad Física: valor mensual de \$150.000 que incluye 4 sesiones semanales y un refrigerio por sesión, lo que aproximadamente es igual a un valor de \$9.375 por sesión y refrigerio actualmente en el mercado no se da un servicio similar.
- Terapia Física: siendo un servicio esporádico que se brinda a necesidad del usuario tiene un valor por sesión de \$20.000, el servicio es económico aunque es difícil determinar una referencia competitiva ya que este servicio se da de manera privada y varia su precio según el terapeuta.
- Terapia Respiratoria: Es un servicio de manejo de afecciones respiratorias que se realiza dependiendo de las necesidades del usuario, tiene un costo por sesión de \$20.000 que incluye nebulización y por un costo adicional inhaladores, inhala cámaras y cánulas nasales se establece como un servicio económico y exclusivo
- Bono Caminata ecológica: Salida guiada por paisajes rurales y reservas naturales en las cuales se incluye un bono de alimento, actividades de integración, entrada a parques, una sesión de actividad física y transportes con un valor de \$ 50.000, es un servicio económico en comparación con otros planes recreativos.
- Programa de Rol ocupacional: valor por clase de bisutería \$ 5.000 valor por clase de repostería \$ 12.000 valor por clase de artesanías y tejido \$ 6.000 que cubren los gastos de material y coordinador.
- Bonos de apoyo alimenticio: Se dará la oportunidad a las personas extenas de la institución de comprar un bono de apoyo

el cual subsidiara y garantiza un alimento básico del día para adultos mayores de bajos recursos de forma gratuita.

Recursos claves:

- Colchonetas
- Balones Terapéuticos
- Juegos de Therabands
- Pesas
- Cinturones de HandyBelt
- Kit de costuras
- Kit de repostería
- Kit de bisutería
- Equipos de nebulización
- Equipos de electroterapia
- Gel conductor
- Aceites
- Camilla
- Inhalo cámaras
- Kit de Nebulización

Actividades clave:

Se brindaran servicios de promoción de la salud y prevención de la enfermedad, a las personas adultas mayores en el municipio de Facatativá, que cuenta con espacios adecuados para sus actividades en roles

personales, sociales y ocupacionales teniendo en cuenta sus limitaciones y cualidades. Para ello prestaría los siguientes servicios durante el transcurso del día, funcionando en un horario de 7am a 4pm 6 días de la semana:

- Clases de cardiobox
- Clases de aeróbicos
- Clases de baile
- Actividades personalizadas de prevención y control de salud en el adulto mayor
- Seguimiento de su estado general de salud por medio de la monitorización de sus signos vitales con respecto a las actividades
- Bonos complementarios de actividades recreativas
- Bonos ocupacionales
- servicios alimentarios
- Terapia física
- Terapia respiratoria

Alianzas Claves:

- Se ofrece el servicio externo de terapia física y respiratoria a los hogares geriátricos del municipio de Facatativá.
- Se ofrece el servicio de clases de aeróbicos de manera interna en las instituciones hogares geriátricos.
- Se ofrece como proyecto a la alcaldía municipal siendo la empresa prestadora de servicios para guiar toda actividad física en adulto mayor subsidiado por el municipio.

Estructura de costes:

(resumen de costos y gastos)

| | | | | | |
|-----------------------------------|--|--|--|----------------|--------------|
| INVERSIONES INICIALES | | | | | |
| Concepto | | | | Parcial | Total |
| Acondicionamiento de Local | | | | | 2.000.000 |
| Equipo Adicional | | | | 250.000 | |

| | | | | |
|--|--|--|-----------|---------------------|
| Mejoras al Local | | | 1.500.000 | |
| Salarios por Decoración y Remodelación | | | 250.000 | |
| | | | | |
| Maquinaria | | | | 14.449.000 |
| Máquinas | | | 7.449.000 | |
| Herramientas | | | 7.000.000 | |
| | | | | |
| Equipo de Cómputo | | | | 2.460.000 |
| Computadoras | | | 2.000.000 | |
| Impresoras | | | 460.000 | |
| | | | | |
| Mobiliario y Equipo de Oficina | | | | 945.000 |
| Mobiliario | | | 275.000 | |
| Equipo de Oficina | | | 670.000 | |
| | | | | |
| Total | | | | \$19.854.000 |

GASTOS INICIALES

| | | |
|----------------------------------|---------|---------|
| Contratos de Servicios | | 750.000 |
| Déposito de Arriendo(1 meses) | 750.000 | |
| | | |
| Gastos de Constitución | | 281.300 |
| Licencias, Permisos y Patentes | 19.500 | |
| Notario Público | 41.300 | |
| Registro Público de la Propiedad | 220.500 | |
| | | |
| Promoción Inicial | | 500.000 |

| | | |
|--------------|---------|------------------|
| Publicidad | 300.000 | |
| Promoción | 200.000 | |
| | | |
| Total | | 1.531.300 |

Total

| | | |
|--------------|--|-------------------|
| Total | | 21.385.300 |
|--------------|--|-------------------|

CONCLUSIONES

Después de este ejercicio académico es importante destacar la importancia del Fisioterapeuta en la salud del ser humano, ya que es posible comenzar interviniendo a la población joven pensando en mejorar su calidad de vida en la vejez, se observa además que el adulto mayor es una población con diversas problemáticas y es de suma importancia dedicarse a explorar dicho campo.

El adulto mayor es un cliente económicamente viable ya que la mayoría recibe pensión del estado o dinero por parte de sus familiares, dispone de tiempo libre y genera aceptación por planes de actividad física e integración con personas de su ciclo vital e intergeneracionales.

Además escogiendo el municipio de Facatativá en el cual existe un número significativo de adultos mayores y planes especializados reducidos es una oportunidad de mercado mayor, encontrando así pocas barreras de entrada y mucha aceptación al público en general.

De esta forma es un proyecto realizable y económicamente sustentable que resolvería algunas de las problemáticas del adulto mayor en el ámbito de la salud, previniéndoles complicaciones secundarias, generando educación acerca del autocuidado y patologías frecuentes, recreación, empoderamiento de su rol social como ser valioso, lleno de sabiduría y conocimientos aprovechables, todo esto con el fin de mejorar su percepción de vitalidad y estado general de salud.

BIBLIOGRAFÍA

Trabajos citados

1. Facatativa. [Online]. [cited 2014 octubre 20. Available from: <http://es.wikipedia.org/wiki/Facatativ%C3%A1>.
2. actividad fisica. [Online]. [cited 2014 septiembre 22. Available from: <http://www.who.int/dietphysicalactivity/pa/es/>.
3. J. L. Escolar Castellón CPRdICR.. Actividad física y enfermedad. revista mexicana de cardiologia. ;(20:427-433.).
4. envejecimiento. [Online]. [cited 2014 agosto 3. Available from: <http://www.who.int/topics/ageing>.
5. vejez. [Online]. [cited 2014 agosto 2. Available from: <http://deconceptos.com/ciencias-naturales/vejez>.
6. salud Omdl. [Online]. [cited 2014 mayo 2. Available from: <http://www.envejecimientoactivo2012.net/Menu29.aspx>.
7. F. C. El invierno demográfico europeo. Causas, consecuencias. In FAES; 2012. p. 103-104.
8. sedentarismo. [Online]. [cited 2014 mayo 3. Available from: http://www.madridsalud.es/temas/sedentarismo_salud.php.
9. salud omdl. enfermedades cronicas. [Online]. [cited 2014 marzo 20. Available from: http://www.who.int/topics/chronic_diseases/es/.
10. Orozco. E. Centros de día para mayores. [Online]. [cited 2014 marzo 20. Available from: http://es.wikipedia.org/wiki/Centro_de_d%C3%ADa.
1. Caballero-Esteveza ADRPAG. Valor pronóstico intrahospitalario de la valoración funcional mediante el índice de Barthel en pacientes con síndrome coronario agudo: evaluación inicial de la enfermera en la unidad de cuidados intensivos cardiológicos. medicina intensiva. 2014 junio; Vol 38(5).
- 1 RAE. definicionde. [Online]. [cited 2014 abril 7. Available from: <http://definicion.de/rol/>.
- 2.
- 1 rachetti f. empresa unipersonal. [Online]. [cited 2014 abril 24. Available from:

3. <http://revistaderecho.um.edu.uy/wp-content/uploads/2012/12/Rachetti-Empresas-unipersonales-Su-realidad-en-el-Derecho-Uruguayo.pdf>.

1 Salud ONd. Mortalidad evitable en Colombia, informe 3. Instituto Nacional de Salud ; 2011.

4. Report No.: 2346-3325.

1 Bogota cd. proyecto de acuerdo 089 de 2012 anexo 14. establecimiento se atencion integrql a
5. personas en condicion de discapacidad. ; 2012.

1 Salud OMdl. who. [Online].; 2014 [cited 2014 marzo 22. Available from:

6. http://www.who.int/dietphysicalactivity/factsheet_olderadults/es/.

1 Salud OMdl. Envejecimiento y ciclo de vida. [Online]. [cited 2014 junio 4. Available from:

7. <http://www.who.int/ageing/about/facts/es/>.

1 Reyes L ID, M T, R. R. El estrés como un factor de riesgo en la salud: análisis diferencial entre
8. docentes de universidades públicas y privadas. UNAM. 2012 julio ; 13(7).

1 Salud OMdl. Estrategia mundial sobre régimen alimentario, actividad física y salud. [Online].

9. [cited 2014 agosto 12. Available from:

http://www.who.int/dietphysicalactivity/factsheet_inactivity/es/.

2 Facatativá ad. indicadores demográficos Facatativá. [Online]. [cited 2014 abril 22. Available

0. from: <http://www.facatativa-cundinamarca.gov.co/apc-aa-files.pdf>.

2 Facatativa Ad. Análisis estadístico de la población de Facatativá. [Online]. [cited 2014 mayo 6.

1. Available from: [disponible en http://www.facatativa-cundinamarca.gov.co/apc-aa-files/ANUARIO_ESTADISTICO_DINAMICA_POBLACIONAL.pdf](http://www.facatativa-cundinamarca.gov.co/apc-aa-files/ANUARIO_ESTADISTICO_DINAMICA_POBLACIONAL.pdf).

2 Medellin ad. canas al aire. [Online]. [cited 2014 septiembre 8. Available from:

2. <http://www.indes.gov.co/index.php/Estilos-de-Vida-Saludable/Canas-al-Aire/>.

2 provida. [Online]. [cited 2014 septiembre 8. Available from: <http://providacolombia.org/>.

3.

2 conferencia regional intergubernamental sobre envejecimiento. Las personas mayores en

4. America Latina y el Caribe: diagnostico sobre la situación y las políticas. Santiago de Chile.

[Online]. [cited 2014 06 junio. Available from: <http://www.revistafuturos.info/down>.

2 ley 715 de 2001. [Online]. [cited 2014 septiembre 6. Available from:

5. <http://www.mineducacion.gov.co/1621/article-86098.html>.

- 2 ley 1014 de 2006. [Online]. [cited 2014 junio 6. Available from:
6. www.mincit.gov.co/descargar.php?idFile=2331.
- 2 ley 1616 de 2013. [Online]. [cited 2014 septiembre 6. Available from:
7. <http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Leyes/>.
- 2 ley 1014 de 2006. [Online]. [cited 2014 septiembre 6. Available from:
8. www.mincit.gov.co/descargar.php?idFile=2331.
- 2 DANE. [Online].; 2013 [cited 2014 octubre 4. Available from:
9. www.dane.gov.co/files/investigaciones/./pib/bolet_PIB_Iltrim13.pdf.
- 3 estadísticas económicas de Colombia PIB. [Online]. [cited 2014 octubre 4. Available from:
0. www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/politcambi.pdf.
- 3 economía y desempleo. [Online]. [cited 2014 octubre 4. Available from:
1. <http://www.portafolio.co/economia/desempleo-colombia-febrero-2014>.
- 3 constitución de empresa. [Online]. [cited 2014 julio 12. Available from:
2. http://www.camaramedellin.com.co/site/DesktopModules/Bring2mind/DMX/Download.aspx?Command=Core_Download&EntryId=73&PortalId=0&TabId=515.
- 3 tendencias de mercado. [Online]. [cited 2014 julio 12. Available from:
3. http://www.nuskin.com/es_GT/opportunity/why_nuskin_market_trends.html.
- 3 cafam. adulto mayor. [Online]. [cited 2014 octubre 10. Available from:
4. <http://www.cafam.com.co/salud/atencion-adulto-mayor>.
- 3 lili vd. adulto mayor valle de lili. [Online]. [cited 2014 octubre 10. Available from:
5. <http://www.valledellili.org/>.

OTRA BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- 3 Pilar Jürschik Giménez MÁEBCNOTBS. Criterios de fragilidad del adulto mayor. Estudio piloto.
6. 2010; 43(4).
- 3 Cecilia Albala HSLBAXC. ocioeconomic inequalities in active life expectancy and disability
7. related to obesity among older people. revista medica de chile. 2011; 139 (10).
- 3 Reinalda de la C. Rosales Rodríguez I. Lifestyle and self-perception on mental health in the
8. elderly. medisan. 2014; 61(18).

3 Cristian Álvarez¹ aRRMFCZCACM. Effect of sprint interval training and resistance exercise on
9. metabolic markers in overweight women. Revista medica de Chile. 2012; 140(10).

4 Fernández* AR. EFECTO DE LA INTERVENCIÓN EDUCATIVA EN LA AGENCIA DE AUTOCUIDADO
0. DEL ADULTO MAYOR HIPERTENSO DE BOYACÁ, COLOMBIA, SURAMÉRICA. ciencia y enfermería.
2010; 16(2).

4 Alma Rosa Cortés N.1 2EVR,LGR,LMG,ERVD. Evaluación geriátrica integral del adulto mayor.
1. revista medica de Chile. 2011; 139(6).

ANEXOS

FORMATO DE ENCUESTA APLICADA

Encuesta

La siguiente encuesta tiene como propósito contribuir al estudio de mercado para la creación de la fundación gotas de vida, empresa dedicada los programas de actividad física en el adulto mayor de Facatativá. Por favor responda a continuación con sinceridad.

Que edad tiene:_____

En que barrio vive:_____

Conoce usted programas en Facatativá que promuevan la actividad física del adulto mayor: SI___ NO___
cuales_____

Cree usted que es importante que los adultos mayores reciban programas de actividad física acorde a sus necesidades: SI___ NO___

Le gustaria que existiera una empresa dedicada a la promoción de la actividad física en el adulto mayor SI___ NO___

De los siguientes servicios cual o cuales le llaman la atención marque con una X

___Terapia física

___Terapia respiratoria

___Actividades de ocupación de tiempo libre

___Actividades de recreación y caminatas ecológicas

___Clases de aerobicos, cardiobox y baile especializadas en el adulto mayor

___ Monitorizacion de signos vitales y prevención de enfermedades en el adulto mayor asociadas con inmovilidad

Asiste usted actualmente a un programa de actividad física SI:___ NO:___

Si su respuesta fue SI porfavor responda, con que frecuencia

☐ Todos los días

☐ 2-4 veces a la semana

☐ 1 vez a la semana

Que servicios le ofrecen en dicho programa de actividad física (por favor responder esta pregunta si usted pertenece a un grupo de actividad física, de lo contrario haga caso omiso a la pregunta)

☐ Aeróbicos

☐ Planes de alimentación

☐ Charlas de promoción de la salud prevención de la enfermedad

☐ Clases especializadas de actividad física del adulto mayor

☐ Clases de relajación, yoga etc.

☐ Trabajo manual

Cuanto estaría dispuesto a pagar por programas de actividad física como este

☐ \$10.000 por sesión

☐ \$120.000 mensuales (tomando en cuenta que incluiría 4 sesiones semanales)

☐ \$150.000 mensuales (tomando en cuenta que incluiría las 4 sesiones semanales y un refrigerio por sesión)

Con que frecuencia le gustaria acceder a este servicio

☐ 5-3 dias por semana

☐ 1-2 dias por semana

En que lugar le gustaria recibir estos servicios

_Hogar

_Parque

_Aula especializada

_Hogar geriátrico

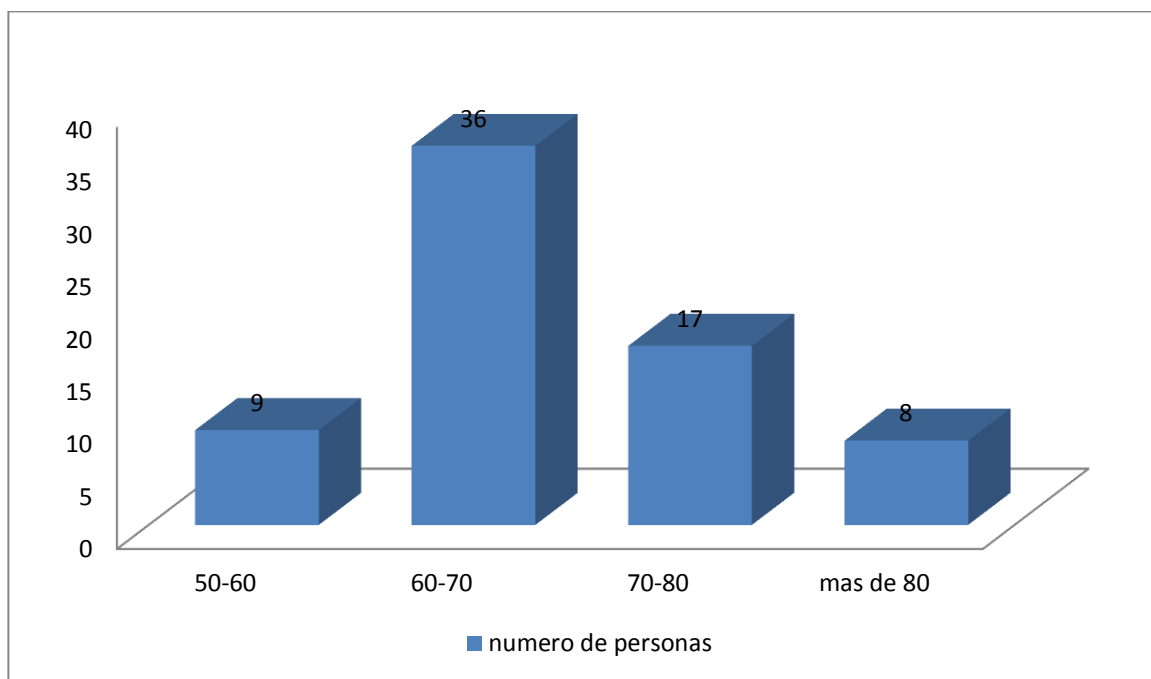
Muchas gracias por responder la encuesta, por favor no dude llenar la casilla de observaciones que encontrara a continuación

Observaciones:

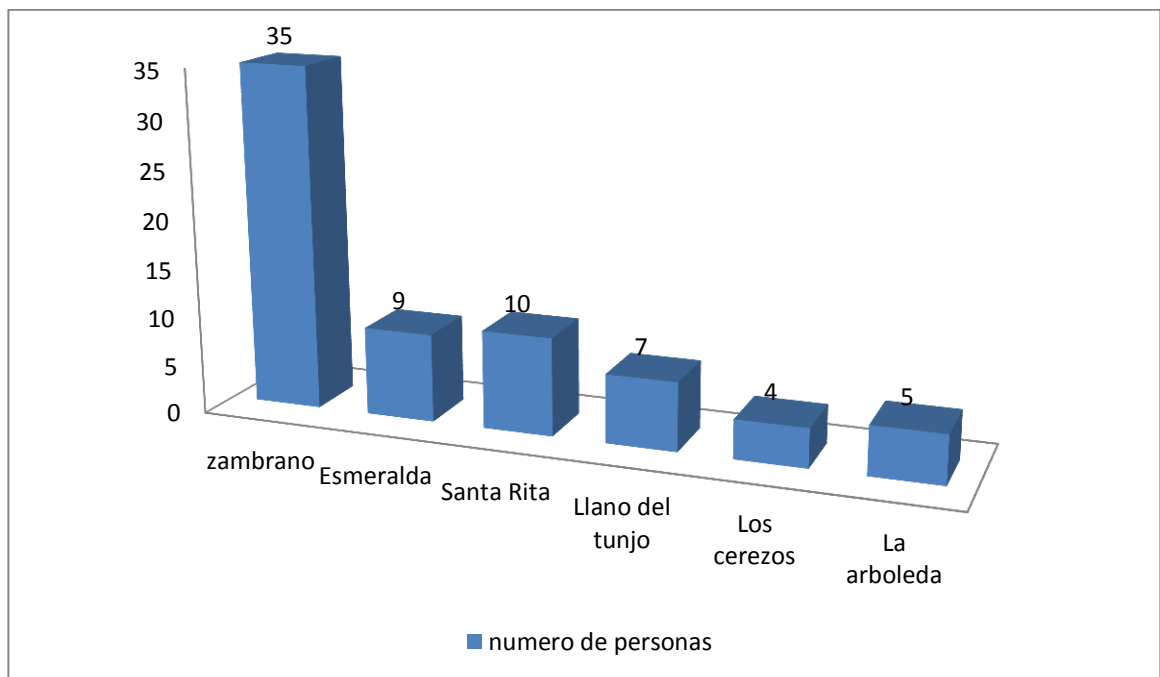
TABULACION DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS

Se realizaron un total de 70 encuestas a adultos mayores pertenecientes a hogares geriátricos y de los barrios en los cuales hay mayor numero de adulto mayor en Facatativá

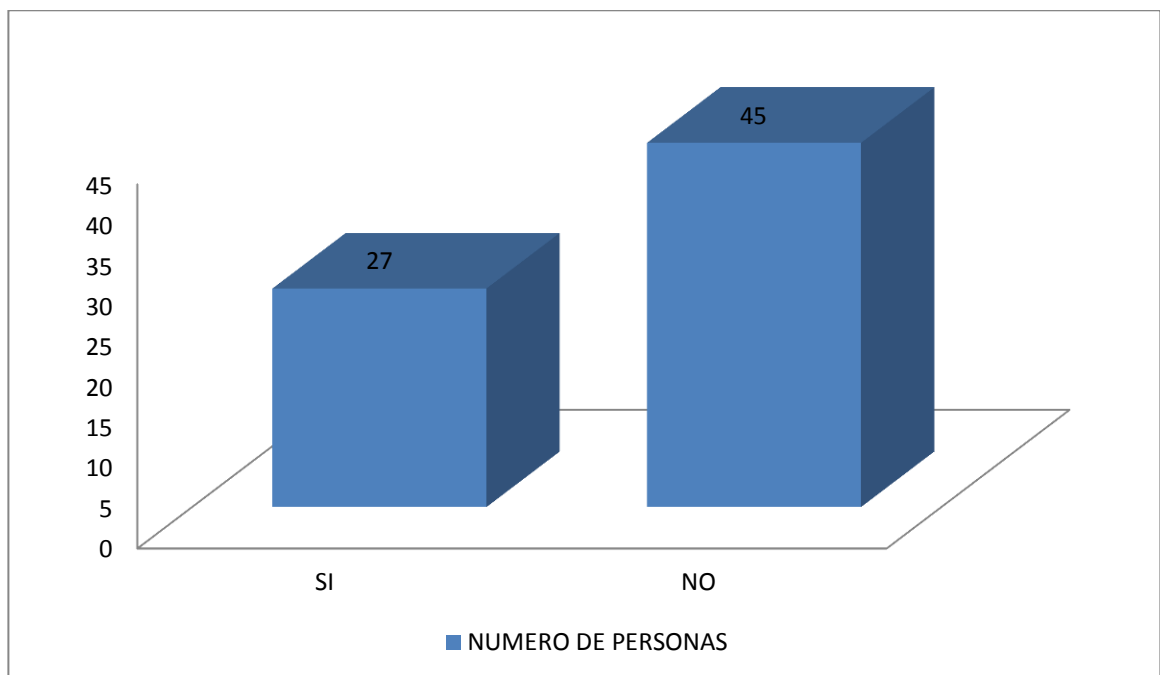
Que edad tiene



En que barrio vive



Conoce usted programas en Facatativá que promuevan la actividad física del adulto mayor:



Cuales

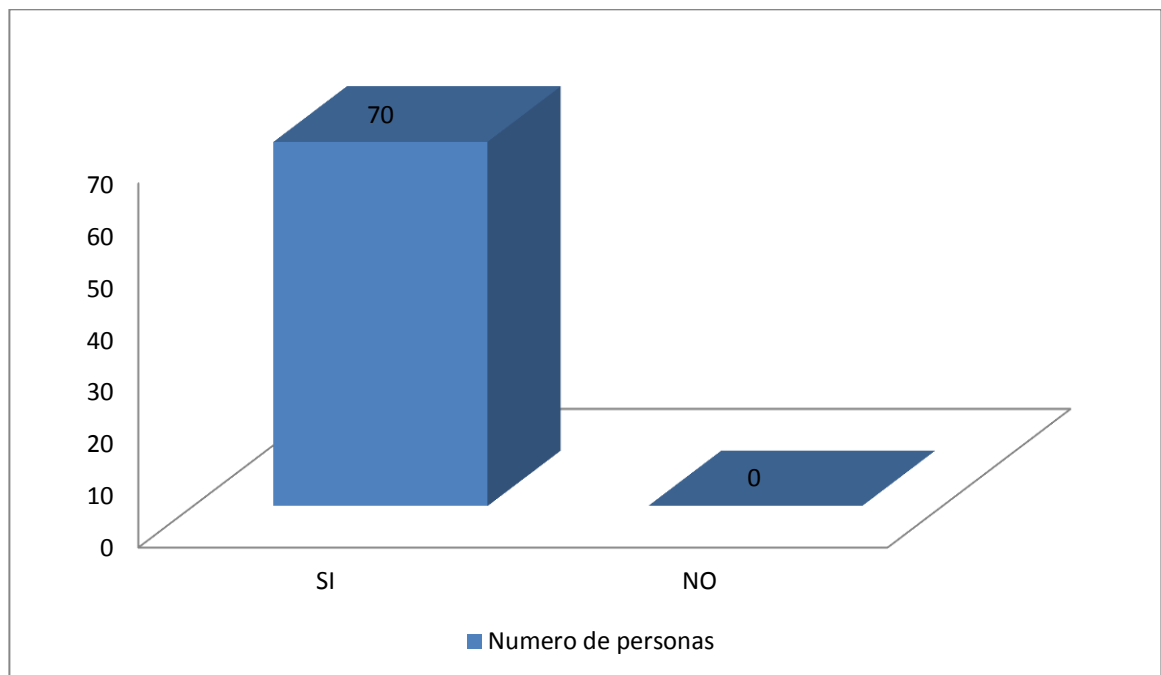
“Algunas veces en el centro dia se hacen clases de aerobicos”

“En el hospital se dictan a veces charlas de cuidado de hipertensión y otras enfermedades, y le dicen a uno que haga ejercicio”

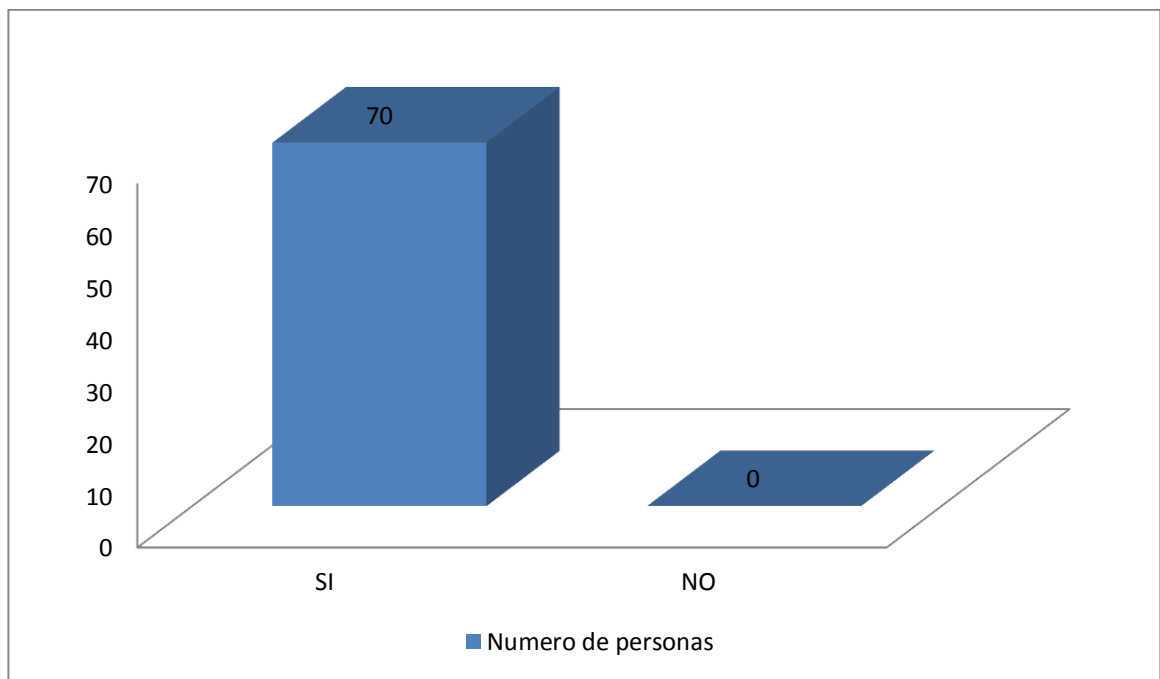
“A veces los domingos la alcaldía pone aeróbicos en los cerezos temprano”

“yo a veces voy a un gimnasio, pero casi no me gusta”

Cree usted que es importante que los adultos mayores reciban programas de actividad física acorde a sus necesidades: SI___ NO_____



Le gustaria que existiera una empresa dedicada a la actividad física especializada en el adulto mayor SI___ NO_____



De los siguientes servicios cual o cuales le llaman la atención marque según prioridad número 1 o 2.

___Terapia física

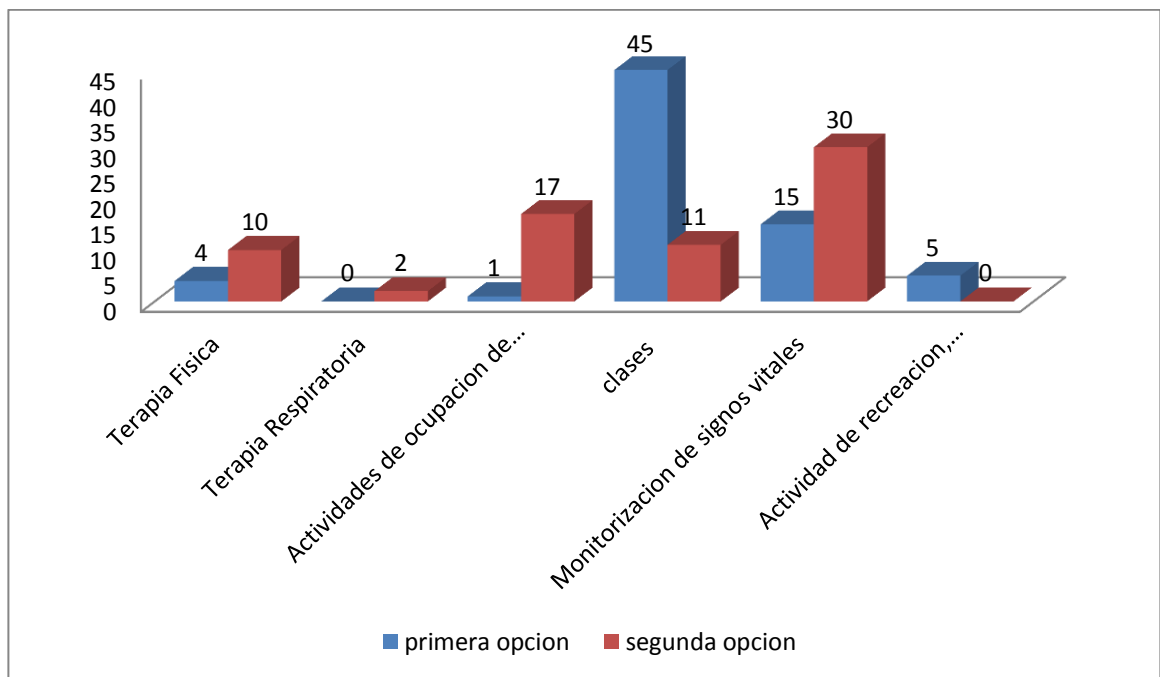
___Terapia respiratoria

___Actividades de ocupación de tiempo libre

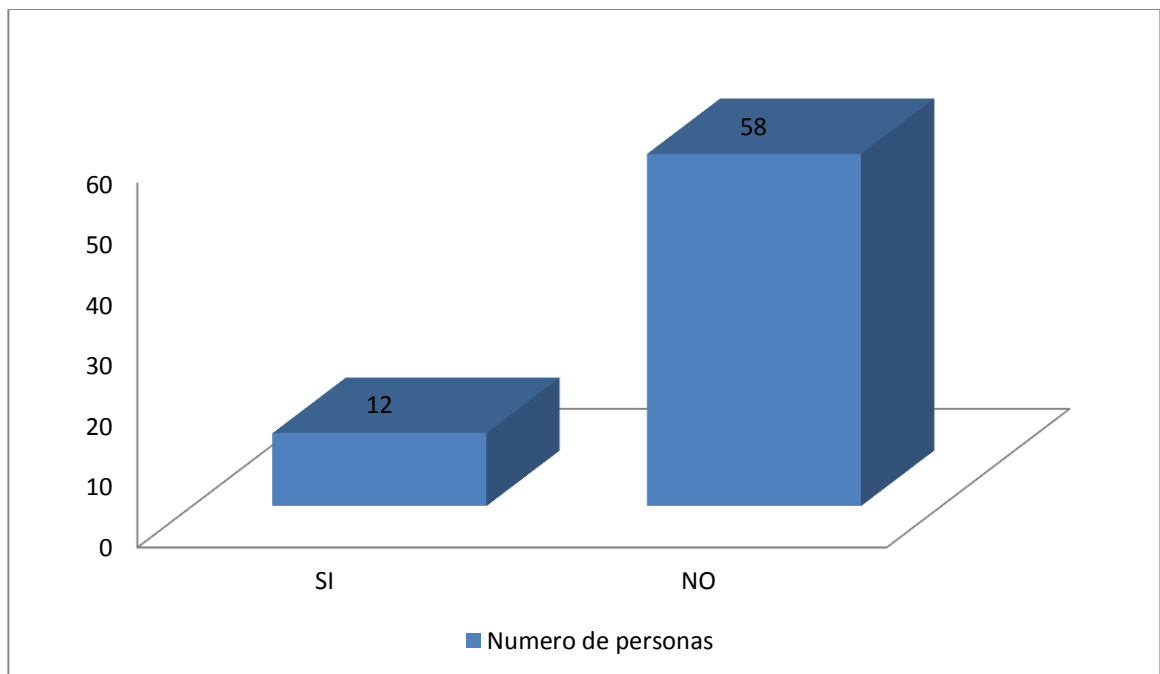
___Actividades re recreacion y caminatas ecológicas

___Clases de aerobicos, cardiobox y baile especializadas en el adulto mayor

___ Monitorización de signos vitales y prevención de enfermedades en el adulto mayor asociadas con inmovilidad



Asiste usted actualmente a un programa de actividad física SI:___ NO:___

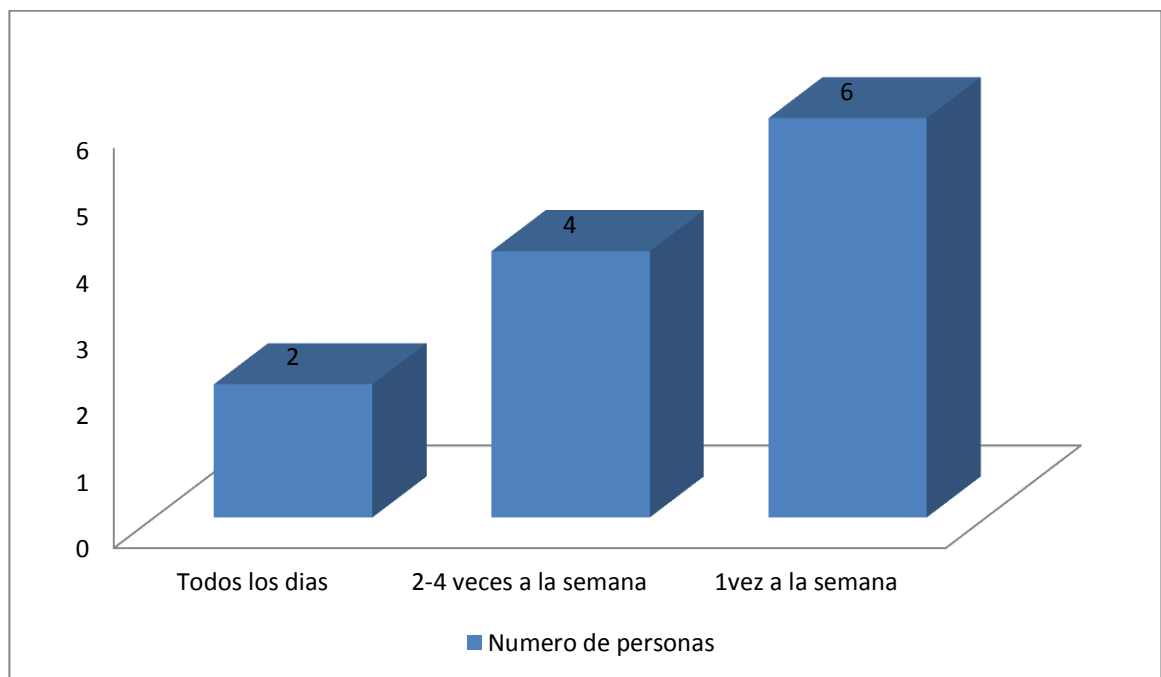


Si su respuesta fue SI por favor responda, con qué frecuencia

___ Todos los días

___ 2-4 veces a la semana

___ 1 vez a la semana



Que servicios le ofrecen en dicho programa de actividad física (por favor responder esta pregunta si usted pertenece a un grupo de actividad física, de lo contrario haga caso omiso a la pregunta)

___ Aeróbicos

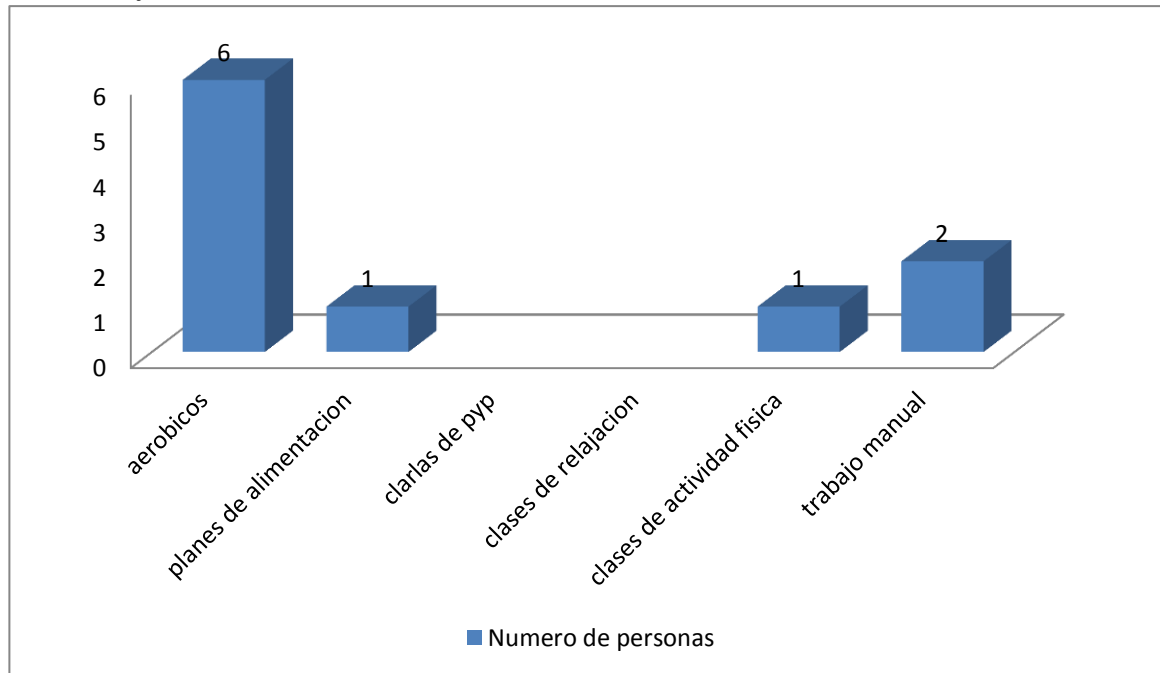
___ Planes de alimentación

___ Charlas de promoción de la salud prevención de la enfermedad

___ Clases especializadas de actividad física del adulto mayor

___ Clases de relajación, yoga etc.

__ Trabajo manual

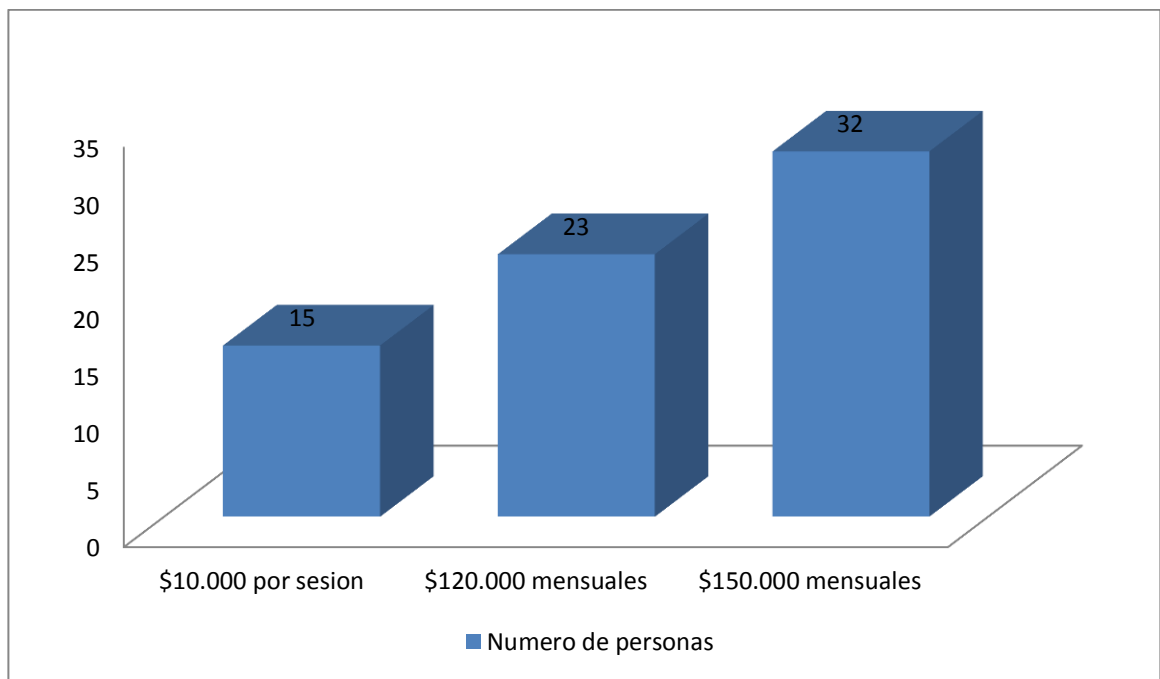


Cuanto estaría dispuesto a pagar por programas de actividad física como este

__ \$10.000 por sesión

__ \$120.000 mensuales (tomando en cuenta que incluiría 4 sesiones semanales)

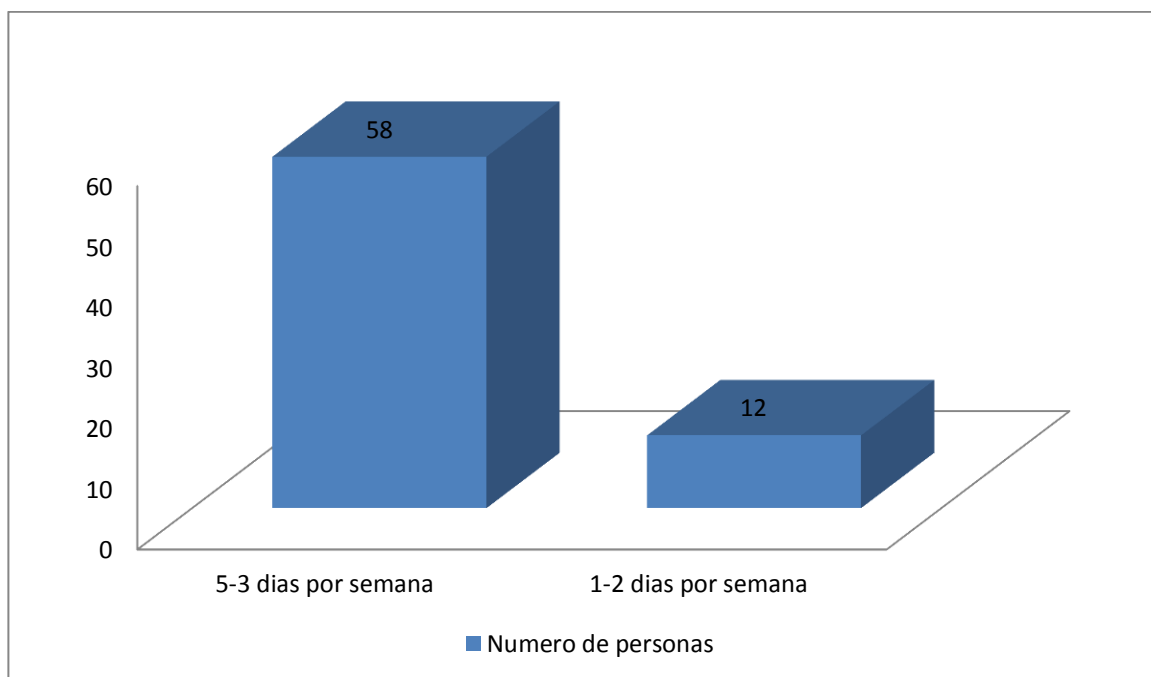
__ \$150.000 mensuales (tomando en cuenta que incluiría las 4 sesiones semanales y un refrigerio por sesión)



Con que frecuencia le gustaria acceder a este servicio

_5-3 dias por semana

_1-2 dias por semana



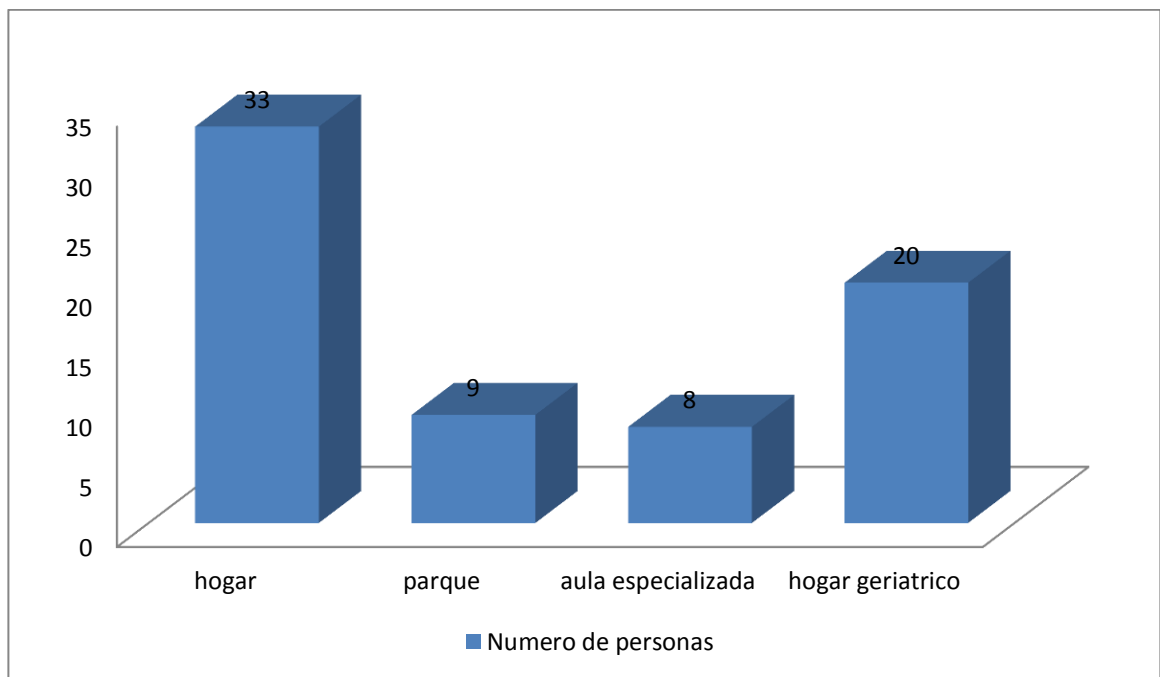
En que lugar le gustaria recibir estos servicios

_Hogar

_Parque

_Aula especializada

_Hogar geriátrico



Observaciones:

“seria bueno un lugar o una empresa especial para ejercicio en personas mayores porque uno se siente mal aveces en gimnasios y otros sitios con jóvenes que lo hacen mas rápido o ejercicios que uno no puede hacer”

“me gustaria que hicieran planes de todo incluido caminatas desayunos clases de cosas para ir con las amigas”

“nos gustaria que hubiera una empresa especializada que nos brindara dentro del hogar un plan de aerobicos, actividad física grupal y pensando también en los que están en sillas de ruedas”

“el ejercicio es una muy buena oportunidad para sentirse mas sano y compartir mas con otras personas, aveces uno se enferma y aburre en la casa”

“yo siempre fui muy activa y ahora que me jubile estoy sola en la casa todo el tiempo, me gustaria que hubiera un espacio para reunirse a hacer ejercicio y hacer otras cosas tener mas amigos y amigas”

ÍNDICE DE BARTHEL

| | |
|---|--|
| COMER | |
| 10 | INDEPENDIENTE. Capaz de comer por sí solo y en un tiempo razonable. La comida puede ser cocinada y servida por otra persona. |
| 5 | NECESITA AYUDA. Capaz de cortar la carne o el pan, pero es capaz de comer solo |
| 0 | DEPENDIENTE. Necesita ser alimentado por otra persona |
| VESTIRSE | |
| 10 | INDEPENDIENTE. Capaz de quitarse y ponerse la ropa sin ayuda |
| 5 | NECESITA AYUDA. Realiza sólo al menos la mitad de las tareas en un tiempo razonable |
| 0 | DEPENDIENTE. |
| ARREGLARSE | |
| 5 | INDEPENDIENTE. Realiza todas las actividades personales sin ninguna ayuda. Los complementos necesarios pueden ser provistos por otra persona. |
| 0 | DEPENDIENTE. Necesita alguna ayuda |
| DEPOSICIÓN | |
| 10 | CONTINENTE. Ningún episodio de incontinencia. |
| 5 | ACCIDENTE OCASIONAL. Menos de una vez por semana o necesita ayuda, enemas o supositorios |
| 0 | INCONTINENTE. |
| MICCIÓN (Valorar la situación en la semana anterior) | |
| 10 | CONTINENTE. Ningún episodio de incontinencia. Capaz de usar cualquier dispositivo por sí sólo. |
| 5 | ACCIDENTE OCASIONAL. Máximo un episodio de incontinencia en 24 horas. Incluye necesitar ayuda en la manipulación de sondas u otros dispositivos. |
| 0 | INCONTINENTE. |
| IR AL RETRETE | |
| 10 | INDEPENDIENTE. Entra y sale sólo y no necesita ayuda de otra persona |
| 5 | NECESITA AYUDA. Capaz de manejarse con una pequeña ayuda, es capaz de usar el cuarto de baño. Puede limpiarse sólo. |
| 0 | DEPENDIENTE. Incapaz de manejarse sin una ayuda mayor. |
| TRASLADO SILLÓN – CAMA (Transferencias) | |
| 15 | INDEPENDIENTE. No precisa ayuda |
| 10 | MÍNIMA AYUDA. Incluye supervisión verbal o pequeña ayuda física |
| 5 | GRAN AYUDA. Precisa la ayuda de una persona fuerte o entrenada. |
| 0 | DEPENDIENTE. Necesita grúa o alzamiento por dos personas. Incapaz de permanecer sentado. |
| DEAMBULACIÓN | |
| 15 | INDEPENDIENTE. Puede andar 50 metros, o su equivalente en casa, sin ayuda o supervisión de otra persona. Puede usar ayudas instrumentales (bastón, muleta), excepto andador. Si utiliza prótesis, debe ser capaz de ponérsela y quitársela sólo. |
| 10 | NECESITA AYUDA. Necesita supervisión o una pequeña ayuda física por otra persona. Precisa utilizar andador. |
| 5 | INDEPENDIENTE (en silla de ruedas) en 50 metros. No requiere ayuda ni supervisión. |
| 0 | DEPENDIENTE |
| SUBIR Y BAJAR ESCALERAS | |
| 10 | INDEPENDIENTE. Capaz de subir y bajar un piso sin la ayuda ni supervisión de otra persona |
| 5 | NECESITA AYUDA |
| 0 | DEPENDIENTE. Incapaz de salvar escalones. |
| <20: dependencia total; 20-40: dependencia grave; 45-55: moderada; 60 o más: leve | |

Figura 19. Índice de Barthel. Actividades básicas de la vida diaria.

PROCESO DE CONSTRUCCION DE LA NATURALEZA DEL PROYECTO

| Servicio | Características | Necesidad o problema que satisface |
|--|---|--|
| Programa de Actividad Física | Programas de actividad física grupales con intensidad y prescripción basada en la evidencia y literatura. | Cubriría la falta de actividad física guiada en el adulto mayor de Facatativá y promoción de su interacción social, bienestar físico y emocional |
| Terapia Física | Servicio de terapia física para casos especiales según la necesidad del adulto mayor | Cubriría la poca cobertura de terapia física del municipio y de acceso de ella hacia el adulto mayor de Facatativá |
| Terapia Respiratoria | Servicio de terapia respiratoria para el adulto mayor con afecciones respiratorias | Cubriría la poca cobertura de terapia respiratoria y baja orientación acerca de patologías respiratorias y su cuidado pertinente en el adulto mayor de Facatativá |
| Bono Caminata ecológica | Salida guiada por paisajes rurales y reservas naturales en las cuales se incluye un bono de alimento, actividades de integración y una sesión de actividad física | Cubriría la necesidad del adulto mayor de esparcimiento, interacción social, recreación y actividad física |
| Programa de Rol ocupacional | Programas de rol ocupacional según la preferencia del adulto mayor en tejido, repostería, artesanías o bisutería. | Cubriría la necesidad del adulto mayor y de buena utilización de su tiempo libre mostrándose como productivo, aumentando sus redes de interacción y su autoestima. |
| Programas de promoción y prevención en enfermedades propias de la población adulta mayor | Sesiones y conferencias guiadas por profesionales de la salud en las cuales se explicaría al adulto mayor sobre las patologías mas comunes, | Cubriría la falta de programas de promoción y prevención en Facatativa sobre enfermedades comunes en el adulto mayor. La |

| | | |
|-------------------------------|--|---|
| | su prevención y su tratamiento | necesidad de información acerca de dichas patologías y su cuidado. |
| Bonos de apoyo alimenticio | Bonos de un alimento básico del día. | Cubriría la necesidad de los adultos mayores escasos de recursos para brindar un apoyo alimenticio al recibir una comida básica balanceada que cubra sus necesidades nutricionales. Y la de adultos mayores que se encuentran solos en casa y por algún motivo no tengan la alimentación adecuada |
| Programa gotas de experiencia | Busca la interacción del adulto mayor con otros grupos del ciclo vital, en los cuales se destaque y aproveche su experiencia y utilidad cambiando el estigma social de la exclusión del adulto mayor | Destaca la importancia del adulto mayor en la sociedad |

Niveles de estratificación de las actividades

| Ideas | Nivel de innovación | Mercado Potencial | Conocimiento Tecnico | Requerimiento de capital | Total |
|------------------------------|---------------------|-------------------|----------------------|--------------------------|-------|
| Programa de Actividad Física | 4 | 4 | 5 | 4 | 17 |
| Terapia Fisica | 3 | 4 | 5 | 4 | 16 |
| Terapia Respiratoria | 4 | 4 | 5 | 3 | 16 |
| Bono Caminata ecológica | 5 | 4 | 4 | 3 | 16 |
| Programa de | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 |

| | | | | | |
|--|---|---|---|---|----|
| Rol ocupacional | | | | | |
| Programas de promoción y prevención en enfermedades propias de la población adulta mayor | 3 | 3 | 5 | 4 | 15 |
| Bonos de apoyo alimenticio | 3 | 4 | 3 | 4 | 14 |
| Programa Gotas de Experiencia | 5 | 4 | 3 | 4 | 16 |

Descripción de la seleccionada

El ítem seleccionado es el de “Programas de Actividad Física”, dicho programa constaría de sesiones grupales de gimnasia, aerobicos, sesiones de rumba, cardiobox, pesas, steps, etc, las cuales tendrán como finalidad mantener y optimizar: fortalecimiento muscular, flexibilidad, mantenimiento de condiciones mioarticulares, acondicionamiento aerobico y entrenamiento cardiovascular con prescripción e intensidad indicada para adultos mayores.

Justificación de la empresa

Ante la clara necesidad de cobertura de programas de actividad física en adultos mayores de Facatativá, el programa de actividad física de la empresa Gotas de Vida, brinda una oportunidad accesible de mejorar las condiciones físicas, emocionales y cardiopulmonares de los adultos mayores a través de la actividad física, educación sobre el adecuado cuidado corporal y actividades grupales de integración.

Nombre de la empresa

| Nombre | Descriptivo | Original | Atractivo | Claro | Significativo | Agradable | Total |
|-----------------|-------------|----------|-----------|-------|---------------|-----------|-------|
| Arrugas de amor | 3 | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 | 11 |
| Canas de amor | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| Gotas de vida | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |

El nombre elegido es Gotas de vida por su significado, siendo poco despectivo con la población de adulto mayor y mostrando un interés en el bienestar y aporte con las actividades desarrolladas por la empresa

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Tipo:

La empresa Gotas de Vida, es de naturaleza prestadora de servicios ya que se enfoca en ofrecer programas de actividad física en adulto mayor

Ubicación:

Se centra en el municipio de Facatativá, planteando la más probable ubicación en el barrio Zambrano ya que es un barrio central de Facatativá y accesible en transporte.

Tamaño

La empresa Gotas de vida se cataloga como una microempresa ya que contaría con menos de 20 empleados.

DOFA

| Oportunidades | Amenazas |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">La población mayor va en aumento y hay pocos programas que apoyen la actividad física | <ul style="list-style-type: none">Programas de recreación y deporte que promueve que ofrece ocasionalmente el |

| | |
|---|---|
| para adultos mayores <ul style="list-style-type: none"> • Brindar a la población una ubicación central e infraestructura accesible para la población de adulto mayor. • Promoción de espacios socio recreativos y aulas especializadas. | municipio de forma gratuita. |
| Fortalezas | Debilidades |
| <ul style="list-style-type: none"> • Las personas en condición de adulto mayor en Facatativá (mayores a 50 años) cuenta con un porcentaje del 16 % sobre el total de población lo cual nos da como muestra de acción participativa y viabilidad favorable para el proyecto. • En segundo plano Facatativá no posee con una entidad con ubicación central que le brinde a la población de adulto mayor la cobertura en programas de actividad física estructurados a la prevención de enfermedades y promoción de la salud. • Experiencia previa de trabajo con adulto mayor y promoción de actividad física • Adherencia del adulto mayor a los programas de ejercicio | <ul style="list-style-type: none"> • La poca apertura de algunas de las entidades de guardería u hogares de adultos mayores hacia la oferta de programas • Inversión para la adecuación inicial de las instalaciones (sede principal) |

Misión de la Empresa

Consolidar a Gotas de vida, como una empresa emprendedora que brinda servicios de programas de actividad física, interacción social, aprovechamiento del tiempo libre, promoción de la salud y prevención de la enfermedad, a las personas adultas mayores en el municipio de Facatativá, que cuenta con espacios adecuados para sus actividades en roles personales, sociales y ocupacionales teniendo en cuenta sus experiencias previas, limitaciones y cualidades.

Visión de la Empresa

Proyectar a la entidad gotas de vida a un plazo de 5 años como la empresa líder del municipio de Facatativá en la promoción de actividad física, aprovechamiento del tiempo libre, promoción de la salud y prevención de la enfermedad, buscando el bienestar físico, mental y emocional de los adultos mayores que pertenecen a la institución, generando un reconocimiento positivo frente a las labores que se realicen en los espacios brindados por el ente emprendedor.

Objetivos de la empresa a corto mediano y largo plazo

Corto plazo: Ser reconocido como la principal empresa prestadora de servicios en programas de actividad física a los adultos mayores de Facatativá

Mediano plazo: Brindar el servicio asociados con la mayoría de los hogares geriátricos de Facatativá

Largo plazo: Ser reconocida como empresa líder en actividad física para adulto mayor a nivel departamental

Tener sedes en diferentes municipios del departamento de Cundinamarca en el cual se brinde la misma cobertura y calidad teniendo en cuenta las características poblacionales propias de los municipios

Análisis de industria o sector

Ventajas competitivas:

- Programa de actividad física accesible
- Programas de promoción de la salud y prevención de la enfermedad en donde se eduque acerca de las patologías más frecuentes del adulto mayor
- Grupos de interacción social de adultos mayores para generar actividad física en otros entornos diferentes como por ejemplo en entornos ecológicos
- Impacto positivo en la salud del adulto mayor

Distingos competitivos

- Se ofrecerán productos con el logo de la empresa tales como pasabocas y botellas de agua
- Se realizaran invitaciones con el logo de la empresa y un pase de cortesía a una sesión las cuales serán entregadas a cada uno de los usuarios y serán válidas para un amigo, conocido o familiar con el objeto de ofrecer una muestra del programa y de esta forma dar a conocer mejor la empresa y captar mayor número de usuarios
- Sesiones dirigidas, prescritas y adaptadas al adulto mayor de rumba, zumba, cardio box, pesas etc,
- Antes, durante y al finalizar las sesiones se monitorearan los signos vitales de los adultos mayores participantes, creando además así un tipo de control de estos y una posibilidad de mostrar el impacto benéfico de la actividad física en dicha población

Calificaciones para entrar al área

1. Conocimiento de prescripción del ejercicio y del grupo poblacional
2. Experiencia en programas de actividad Física en el adulto mayor
3. Conocimiento vivencial de la población del municipio de Facatativá y residencia en dicho municipio por más de 15 años
4. Gusto por el trabajo con el adulto mayor

Se cuenta con las anteriores calificaciones debido a la formación profesional como Fisioterapeuta, la vivencia en las prácticas profesionales con adulto mayor y actividad física en el municipio de Chia y la residencia en el municipio de Facatativá lo cual aporta información valiosa para el desarrollo de la empresa.

GASTOS PREOPERATIVOS

| | | | | | |
|---------------------------------------|--|--|--|---------|--------------|
| Equipo de Transporte | | | | - | |
| Autos | | | | - | |
| Mobiliario y Equipo de Oficina | | | | | 945.000 |
| Mobiliario | | | | 275.000 | |
| Equipo de Oficina | | | | 670.000 | |
| Inventario Inicial | | | | | - |
| Efectivo de Reserva | | | | | - |
| Otros | | | | | - |
| Otros | | | | | |
| Total | | | | | \$19.854.000 |

Costo de Inicio de Operaciones

INVERSIONES Y GASTOS INICIALES (PREOPERATIVOS)

INVERSIONES INICIALES

| Concepto | Parcial | Total |
|--|-----------|------------|
| Terreno y Edificios | | - |
| Compra de Terreno | - | |
| Compra del Edificio | - | |
| Acondicionamiento de Local | | 2.000.000 |
| Equipo Adicional | 250.000 | |
| Mejoras al Local | 1.500.000 | |
| Salarios por Decoración y Remodelación | 250.000 | |
| Maquinaria | | 14.449.000 |
| Máquinas | 7.449.000 | |
| Herramientas | 7.000.000 | |
| Equipo de Cómputo | | 2.460.000 |
| Computadoras | 2.000.000 | |
| Impresoras | 460.000 | |

| | | |
|----------------------------------|---------|-------------------|
| GASTOS INICIALES | | |
| Contratos de Servicios | | 750.000 |
| Contrato del Teléfono | | |
| Contrato de la Electricidad | | |
| Contrato del Agua y Drenaje | | |
| Contrato de Gas | | |
| Contrato de Seguros | | |
| Déposito de Renta (1 meses) | 750.000 | |
| Gastos de Constitución | | 281.300 |
| Honorarios Profesionales | | |
| Licencias, Permisos y Patentes | 19.500 | |
| Notario Público | 41.300 | |
| Registro Público de la Propiedad | 220.500 | |
| Promoción Inicial | | 500.000 |
| Publicidad | 300.000 | |
| Promoción | 200.000 | |
| Total | | 1.531.300 |
| Total | | 21.385.300 |

PRONOSTICO DE VENTAS

| | | | | | | | | | |
|----------------------|--|--------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Pronóstico de Ventas | | Regresar al Índice | | | | | | | |
| EN UNIDADES | | | | | | | | | |
| MES | | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO |
| PRODUCTO 1 | | 50 | 55 | 60 | 65 | 70 | 75 | 80 | 85 |
| PRODUCTO 2 | | 60 | 65 | 70 | 75 | 80 | 85 | 90 | 95 |
| PRODUCTO 3 | | 150 | 155 | 160 | 165 | 170 | 175 | 180 | 185 |
| PRODUCTO 4 | | 100 | 105 | 110 | 115 | 120 | 125 | 130 | 135 |
| PRODUCTO 5 | | 75 | 80 | 85 | 90 | 95 | 100 | 105 | 110 |
| TOTAL | | 435 | 460 | 485 | 510 | 535 | 560 | 585 | 610 |
| EN PESOS | | | | | | | | | |
| MES | | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO |
| PRODUCTO 1 | | \$ 500.000 | \$ 550.000 | \$ 600.000 | \$ 650.000 | \$ 700.000 | \$ 750.000 | \$ 800.000 | \$ 850.000 |
| PRODUCTO 2 | | \$ 460.000 | \$ 498.333 | \$ 536.667 | \$ 575.000 | \$ 613.333 | \$ 651.667 | \$ 690.000 | \$ 728.333 |
| PRODUCTO 3 | | \$ 3.000.000 | \$ 3.100.000 | ##### | ##### | \$ 3.400.000 | \$ 3.500.000 | \$ 3.600.000 | \$ 3.700.000 |
| PRODUCTO 4 | | \$ 2.000.000 | \$ 2.100.000 | ##### | ##### | \$ 2.400.000 | \$ 2.500.000 | \$ 2.600.000 | \$ 2.700.000 |
| PRODUCTO 5 | | \$ 1.375.000 | \$ 1.430.000 | \$ 1.485.000 | \$ 1.540.000 | \$ 1.595.000 | \$ 1.650.000 | \$ 1.705.000 | \$ 1.760.000 |
| TOTAL | | ##### | ##### | ##### | ##### | ##### | ##### | ##### | ##### |
| EN UNIDADES | | | | | | | | | |
| MES | | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | | | | |
| PRODUCTO 1 | | 90 | 95 | 100 | 105 | | | | |
| PRODUCTO 2 | | 100 | 105 | 110 | 115 | | | | |
| PRODUCTO 3 | | 190 | 195 | 200 | 205 | | | | |
| PRODUCTO 4 | | 140 | 145 | 150 | 155 | | | | |
| PRODUCTO 5 | | 115 | 120 | 125 | 130 | | | | |
| TOTAL | | 635 | 660 | 685 | 710 | | | | |
| EN PESOS | | | | | | | | | |
| MES | | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | | | | |
| PRODUCTO 1 | | \$ 900.000 | \$ 950.000 | \$ 1.000.000 | \$ 1.050.000 | | | | |
| PRODUCTO 2 | | \$ 766.667 | \$ 805.000 | \$ 843.333 | \$ 881.667 | | | | |
| PRODUCTO 3 | | \$ 3.800.000 | \$ 3.900.000 | \$ 4.000.000 | \$ 4.100.000 | | | | |
| PRODUCTO 4 | | \$ 2.800.000 | \$ 2.900.000 | \$ 3.000.000 | \$ 3.100.000 | | | | |
| PRODUCTO 5 | | \$ 1.815.000 | \$ 1.870.000 | \$ 1.925.000 | \$ 1.980.000 | | | | |
| TOTAL | | ##### | ##### | ##### | ##### | | | | |

INICIAL, ESTADO Y ORIGEN DE RECURSOS

| Estado de Origen y Aplicación de Recursos | | | | Regresar al índice | |
|---|------------|--|-------------------------------|------------------------------------|------------|
| Concepto | Monto | | Nombre | Participación | |
| | | | | % | \$ |
| Terreno y Edificios | - | | Socios: | | |
| Acondicionamiento de Local | 2.000.000 | | Alejandra Gomez | 55% | ##### |
| Maquinaria | 14.449.000 | | 0 | 0% | \$ - |
| Equipo de Cómputo | 2.460.000 | | 0 | 0% | \$ - |
| Equipo de Transporte | - | | 0 | 0% | \$ - |
| Mobiliario y Equipo de Oficina | 2.160.000 | | 0 | 0% | \$ - |
| Inventario Inicial | - | | 0 | 0% | \$ - |
| Efectivo de Reserva | - | | Total Socios | | 12.005.429 |
| Otros | - | | | | |
| Contratos de Servicios | 281.300 | | Préstamo Bancario Corto Plazo | | 9.845.150 |
| Gastos de Constitución | - | | Préstamo Bancario Largo Plazo | | |
| Promoción Inicial | 500.000 | | Total Préstamos Bancarios | | 9.845.150 |
| | | | | | |
| TOTAL | 21.850.300 | | TOTAL | | 21.850.579 |

PRESTAMO BANCARIO

| Préstamo Bancario | | | | | | | |
|-----------------------------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Monto Total del préstamo | Año 1 | | | | | | |
| MES | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO |
| SALDO INICIAL | 9.845.150 | 9.024.721 | 8.204.292 | 7.383.863 | 6.563.433 | 5.743.004 | 4.922.575 |
| TASA DE INTERES PARA DEUDAS | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| TASA DE INTERES MENSUAL | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| PAGO DE INTERES | - | - | - | - | - | - | - |
| PAGO AL CAPITAL (12 MESES) | 820.429 | 820.429 | 820.429 | 820.429 | 820.429 | 820.429 | 820.429 |
| PAGO TOTAL | 820.429 | 820.429 | 820.429 | 820.429 | 820.429 | 820.429 | 820.429 |
| SALDO FINAL | 9.024.721 | 8.204.292 | 7.383.863 | 6.563.433 | 5.743.004 | 4.922.575 | 4.102.146 |
| | | | | | | | |
| Monto Total del préstamo | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | | |
| MES | | | | | | | |
| SALDO INICIAL | 4.102.146 | 3.281.717 | 2.461.288 | 1.640.858 | 820.429 | | |
| TASA DE INTERES PARA DEUDAS | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | | |
| TASA DE INTERES MENSUAL | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | | |
| PAGO DE INTERES | - | - | - | - | - | | |
| PAGO AL CAPITAL (12 MESES) | 820.429 | 820.429 | 820.429 | 820.429 | 820.429 | | |
| PAGO TOTAL | 820.429 | 820.429 | 820.429 | 820.429 | 820.429 | | |
| SALDO FINAL | 3.281.717 | 2.461.288 | 1.640.858 | 820.429 | - | | |